

CONVENTION INTERNAZIONALE SUGLI APPALTI PUBBLICI

INTERNATIONAL CONVENTION ON PUBLIC PROCUREMENT

Roma, 6-7 Novembre 2025
Roma Eventi
Centro Conferenze Fontana di Trevi
Piazza della Pilotta, 4 - Roma

Rome, 6-7 November 2025
Roma Eventi
Fontana di Trevi Conference Center
Piazza della Pilotta, 4 - Rome

Dall'Automazione all'Autonomia: Integrare l'IA negli Appalti Moderni

Marina Lindič

Agenda

- Lo Stato Attuale: Capacità e Limiti dell'E-Procurement
- Le Fondamenta: Prerequisiti per una Transizione all'IA di Successo
- I Due Paradigmi: IA Tradizionale vs. IA Generativa
- Gestire i Rischi: Governance e Mitigazione
- Il Percorso Futuro: Una Roadmap Strategica per l'Adozione
- Raccomandazioni Chiave

L'Evoluzione degli Appalti: dal Processo alla Cognizione

- Il percorso è un cambiamento fondamentale dall'automazione dei processi all'automazione cognitiva.
- E-Procurement (Il Passato): Ha digitalizzato e automatizzato i flussi di lavoro, portando guadagni in efficienza, controllo e trasparenza.
- Intelligenza Artificiale (Il Futuro): Introduce previsione, interpretazione e creazione. Trasforma gli appalti da centro di costo tattico a motore strategico che crea valore e guida la resilienza aziendale.

L'Evoluzione degli Appalti (Fasi)

- Fase 1: Appalti Manuali
 - Focus: Esecuzione Transazionale.
 - Valore: Soddisfare bisogni di acquisto di base.
 - Limiti: Reattivo, lento, opaco e soggetto a errori.
- Fase 2: E-Procurement (Automazione dei Processi)
 - Focus: Efficienza e Controllo.
 - Valore: Risparmi, velocità dei processi e conformità.
 - Limiti: Raggiunto un "tetto operativo"; ancora reattivo e incapace di analizzare dati non strutturati.
- Fase 3: Appalti Guidati dall'IA (Automazione Cognitiva)
 - Focus: Valore Strategico e Resilienza.
 - Valore: Insight strategici, resilienza della supply chain e vantaggio competitivo.
 - Stato Futuro: Trasforma gli appalti in un motore proattivo che crea valore.

La Base Digitale: E-Procurement

- Funzione Principale: Una piattaforma centralizzata che automatizza l'intero ciclo Procure-to-Pay (P2P), includendo Sourcing, Gestione Fornitori, Flussi di Approvazione, Ordini d'Acquisto e Fatturazione Automatica.
- Benefici Quantificati: Risparmi sui costi, Efficienza (riduzione dei tempi), Conformità (policy rafforzate).

I Limiti Operativi dell'E-Procurement

- I sistemi tradizionali sono fundamentalmente reattivi.
- Limiti Chiave: Nessuna Visione Predittiva, Cecità ai Dati Non Strutturati, Rigidità e Complessità.
- Questo tetto operativo crea un solido business case per la prossima ondata di automazione intelligente.

Prerequisito 1: Prontezza dei Dati - Il Pilastro Centrale

- Il principio più importante nell'IA: "Spazzatura dentro, spazzatura fuori".
- Le iniziative di IA hanno un tasso di fallimento del 70-85%, spesso a causa di una base di dati inadeguata.
- Azioni Critiche: Pulire e Normalizzare, Armonizzare e Classificare, Unificare l'Ecosistema, Stabilire la Governance.

Prerequisito 2: Tecnologia

- **Infrastruttura Tecnologica:** Un pacchetto tecnologico moderno, flessibile e scalabile non è negoziabile. I sistemi legacy rigidi sono una barriera primaria. Una decisione chiave è scegliere tra una suite integrata o un approccio flessibile "best-of-breed".

Prerequisito 3: Persone

- Prontezza Organizzativa e Culturale: Il successo dell'adozione dell'IA dipende per il 70% da persone e processi, solo per il 30% dalla tecnologia. Richiede sponsorizzazione esecutiva e una strategia di gestione del cambiamento per costruire fiducia e superare le resistenze.

Le Nuove Competenze per gli Appalti Potenziati dall'IA

- L'IA è progettata per integrare, non sostituire, l'esperienza umana. Il focus si sposterà dal transazionale allo strategico.
- Nuove Competenze Essenziali: Alfabetizzazione Digitale, Competenze Analitiche, Gestione dei Dati, Consapevolezza Etica.

Paradigma 1: IA Tradizionale - Intelligenza Aumentata

- Funzione Principale: Analizzare e Prevedere.
- Beneficio Primario: Un potente motore analitico che fornisce ai decisori umani insight più rapidi, profondi e accurati.

IA Tradizionale in Azione

- Analisi della Spesa (ML): Automatizza la classificazione della spesa con oltre il 90% di accuratezza.
- Analisi dei Contratti (NLP): "Legge" automaticamente i contratti per estrarre termini chiave, rischi e scadenze.
- Gestione del Rischio Fornitori (Analisi Predittiva): Monitora dati per generare punteggi di rischio fornitore in tempo reale.

Paradigma 2: IA Generativa - Trasformare l'Esecuzione

- Funzione Principale: Creare e Interagire.
- Beneficio Primario: Va oltre l'analisi umana verso l'esecuzione autonoma, cambiando fundamentalmente il modo in cui viene svolto il lavoro di approvvigionamento.

IA Generativa in Azione

- Generazione di Contenuti: Redige bozze di alta qualità di RFP, SOW e clausole contrattuali in minuti.
- IA Conversazionale e Acquisti Guidati: Permette agli utenti di esprimere le proprie esigenze in linguaggio semplice; l'assistente guida l'utente a opzioni conformi.
- Sintesi delle Informazioni e Scoperta dei Fornitori: Genera strategie di categoria e scopre nuovi fornitori qualificati.

Gestire i Rischi Interni dell'IA

- La governance dell'IA è una responsabilità interfunzionale a livello esecutivo (Legale, IT, Appalti).
- Rischi Tecnici e di Sicurezza: Fuga di dati, Contro-attacchi ("avvelenamento" dei dati).
- Rischi Operativi e di Performance: "Allucinazioni" (output errati), Problema della "Scatola Nera", Degrado delle competenze.

Il Rischio Critico: Bias Algoritmi

- I modelli di IA apprendono da dati storici. Se tali dati riflettono pregiudizi, l'IA li imparerà, perpetuerà e persino rafforzerà.
- La mitigazione del rischio non è negoziabile: sono necessari audit regolari, un "human-in-the-loop" (supervisione umana) e prioritizzazione di equità e trasparenza.

Una Roadmap Strategica per l'Adozione dell'IA

- Il successo richiede un approccio strutturato: Valuta -> Pilota -> Misura -> Scala.
- Fase 1: Fondamenta (Mesi 1-3): Definire i problemi, condurre un audit di prontezza (Dati, Tecnologia, Persone), stabilire un comitato di governance.
- Fase 2: Pilota e Proof-of-Concept (Mesi 4-9): Eseguire progetti pilota "quick win" (vittorie rapide) per dimostrare valore, come la classificazione automatizzata della spesa o la sintesi di un contratto.

Roadmap

- Fase 3: Scalabilità e Integrazione (Mesi 10-24): Espandere sistematicamente i progetti pilota di successo, approfondire l'integrazione con i sistemi aziendali, formalizzare nuovi ruoli lavorativi.
- Fase 4: Ottimizzazione e Autonomia (Oltre i 24 Mesi): Confrontare i progressi con modelli di maturità, implementare agenti IA autonomi, promuovere una cultura dell'innovazione.

Raccomandazioni Strategiche

- Dare Priorità ai Dati piuttosto che agli Algoritmi. La base dei dati è il singolo più grande determinante del successo.
- Partire dal Business Case, Non dalla Tecnologia. Inquadrare ogni iniziativa di IA come soluzione a un problema di business specifico.
- Investire nelle Persone tanto quanto nella Tecnologia. L'adozione dell'IA è una sfida di gestione del cambiamento.
- Governare in Modo Proattivo e Olistico. Il rischio dell'IA è un rischio di business.
- Partire in Piccolo per Scalare in Modo Intelligente. Usare progetti pilota mirati per dimostrare valore e ridurre i rischi.