



Tematica: 1.1 Tender Internazionali – Lo scenario

Docente: Roberto CARPANO



Farnesina
Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e
l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Modulo 1.1 Tender Internazionali: lo scenario dei tender

Alla fine dell'intervento formativo il/la partecipante sarà in grado di:

1. Cogliere la differenza tra: Tender e Call, le tre tipologie di tender (servizi, forniture e lavori), modalità di partecipazione per le procedure aperte e ristrette.
2. Familiarizzare con la terminologia di base, in lingua inglese, per la partecipazione alle gare dei diversi donatori.
3. Conoscere il ciclo della gara: programmazione > pubblicazione > risultato > gestione.
4. Conoscere le fonti d'informazione per la partecipazione ai tender.
5. Riconoscere le parti cruciali del dossier di gara, e identificare criteri di selezione e valutazione.
6. Definire l'organizzazione aziendale per la partecipazione ai tender: monitoraggio tender, partenariato, eleggibilità amministrativa, redazione dell'offerta, gestione del follow-up.

Modulo 1.1 Tender Internazionali: lo scenario dei tender

- **Organizzazione del Modulo.** 2 gg di cui: ½ gg Introduzione e 1,5gg tematica
- **Restituzione del test d'ingresso:** qual è il vostro livello di conoscenza?
- **Le vostre esperienze in gare internazionali...**
- **Posizionamento delle imprese italiane ?** (0a), (0b), (0c)
- **Strumenti**
 - ✓ La terminologia del corso
 - ✓ Il Glossario UE, e differenze con i glossari delle banche multilaterali (gruppo WB, EBRD, EIB) (1)
 - ✓ Procedure di gara: la Practical Guide (PRAG) per i contratti esterni della UE ([link](#)), le linee guida per le gare delle banche multilaterali.

http://ec.europa.eu/europeaid/prag/?header_description=DEVCO+Prag+to+financial+and+contractual+procedures+applicable+to+external+actions+financed+from+the+general+budget+of+the+EU+and+from+the+11th+EDF&header_keywords=ePrag%2C+europa

1. Cogliere la differenza tra: Tender e Call, le tre tipologie di tender (Services, Supply and Works), modalità di partecipazione alle procedure aperte (open) e con pre-qualifica (restricted)

- 1.1 Il contesto: parliamo di “*International Tender*” (EU External Actions), EBRD, UN, BEI, etc.
- 1.2 *Tender e Call*: le differenze di approccio: perché il tender? progettazione dall’alto e dal basso, chi sono gli attori che partecipano ai tender e alle call
- 1.3 Differenze gare italiane >< gare internazionali
- 1.4 L’allocazione dei fondi di cooperazione: Quanto vale l’ *Overseas Development Aid* (ODA) (2.1), (2.2)

http://ec.europa.eu/budget/annual/index_en.cfm?year=2017

1. Cogliere la differenza tra: Tender e Call, le tre tipologie di tender (Services, Supply and Works), modalità di partecipazione alle procedure aperte (open) e con pre-qualifica (restricted) (2) segue...

- 1.5 Le modalità di gestione della gara: centralizzate e decentralizzate
- 1.6 Tipologia di procedure di gara: *Open Tender, Restricted,*
- 1.7 *Delegated Cooperation*: cosa è, perché è importante, in quali Paesi la gestione dei fondi EU è affidata all'Italia: 103 Milioni Euro gestiti dalla DGCS, per 11 programmi in 5 macro aree (3)
- 1.8 Approccio EU e Banca Mondiale
- 1.9 Il cuore del corso: Esempi di *Procurement Notices per: Service, Supply (Goods) e Works contract.* (4), (5), (6)

2. Conoscere il ciclo della gara: programmazione > pubblicazione > selezione > gestione

2.1 Programmazione: la parola d'ordine è "anticipare":

- Cogliere i trends geopolitici, tematici e quindi finanziari
- Leggere la programmazione
- Selezionare paesi e settori

2.2 Lobby e Sistema Paese chi sono gli attori coinvolti ed esempi di lobby. A che serve anticipare?

2.3 Definire il partenariato: a che serve?

2.4 Iniziamo: pubblicazione dell'Action Fiche / Prior Information / Forecast: partecipo o non partecipo? Se si, Come partecipo? Lead partner o partner?

2.6 Analisi dei risultati: le gare perse valgono come le gare vinte? (7)

2.7 Gestione della commessa: firma del contratto.

3. Identificare gli elementi di un Tender Dossier: focus su criteri di selezione (*Selection*) e valutazione (*Award*)

- 3.1 Confrontiamo i tre cicli (*timelines*) per *Services, Supplies and Works* (8)
- 3.2 Componenti di *Restricted Tender Dossier Service* (9)
- 3.3 *Selection Criteria*: sono soddisfatti dalla mia azienda? Per le 3 tipologie di gare i criteri sono:
 - *Economic and Financial Capacity*,
 - *Professional Capacity*,
 - *Technical Capacity*
- 3.4 *Award Criteria*: Offerta Tecnica (OT) [solo per servizi] ed Offerta Economica (OE), qual e' il fattore competitivo della mia azienda nella specifica gara?
- 3.5 Ritorno economico di una gara
- 3.6 Open debate.

4. Identificare le fonti d'informazione per le gare

4.1 I siti “aggreganti”: informazione attiva o passiva (10) Extender

<https://extender.esteri.it/sito/signed.asp>

4.2 Le fonti d'informazione delle stazioni appaltanti: EU, EBRD, UNGSC, etc.

<https://webgate.ec.europa.eu/europeaid/online-services/index.cfm?do=publi.welcome&nbPubliList=15&orderby=upd&orderbyad=Desc&searchtype=RS&aofr=126506>

4.3 Siti privati a pagamento (11) Devex

http://public.tableau.com/views/EuropeAid/EUROPEAID?:embed=y&:toolbar=no&:display_count=no&:showVizHome=no

4.4 Il ruolo delle associazioni/consorzi per identificare le fonti d'informazione

5. Definire l'organizzazione aziendale per la partecipazione ai tender (1)

5.1 Le funzioni aziendali necessarie per partecipare ad un tender:

- Relazioni con le stazioni appaltanti,
- Identificazione bandi,
- Gestione e aggiornamento delle referenze aziendali con evidenze contrattuali e dei fatturati aziendali specifici,
- Gestione dei rapporti con l'istituto di credito,
- Gestione del partenariato,
- Identificazione dei CV,
- Redazione dell'OT, redazione dei capitoli "ricorrenti" e della grafica,
- Gestione del follow-up (come l'azienda fa tesoro delle raccomandazioni dei valutatori) negoziazione del contratto.

5. Definire l'organizzazione aziendale per la partecipazione ai tender (2) *segue...*

5.2 I 4 pilastri: Il Project Officer (PO), la segreteria, gli esperti, i partner

5.3 Strategia aziendale: come scegliere i tender ai quali partecipare?

5.4 Il ruolo del Sistema Paese nell'accompagnamento delle PMI alle gare.7

....Come è organizzata la vs azienda....

Bibliografia

http://ec.europa.eu/europeaid/prag/?header_description=DEVCO+Prag+to+financial+and+contractual+procedures+applicable+to+external+actions+financed+from+the+general+budget+of+the+EU+and+from+the+11th+EDF&header_keywords=ePrag%2C+europa

PRAG

<https://webgate.ec.europa.eu/europeaid/online-services/index.cfm?do=publi.welcome&userlanguage=en>

EU Calls for Proposals and Tender

<http://www.ebrd.com/work-with-us/procurement/notices.html>

EBRD

<http://projects.worldbank.org/procurement/procurementsearch?lang=en&showrecent=true&srce=notices>

World Bank

<https://extender.esteri.it/sito/>

Sistema Informativo del MAECI, ITA e sistema camerale