Export by Tender
consulting

La guida

Come inserire i Tender in una strategia di export

Bandi in Africa

CHI SIAMO

Export by Tender Consulting è l'unico studio di consulenza italiano specializzato nell'export attraverso i tender internazionali.

Con la nostra esperienza, le aziende e i professionisti di ogni ambito possono:

- Affiancare e/o sostituire le tradizionali strategie di export con il settore dei tender senza stravolgere le attività
- Non perdere tempo e risorse per comprendere le modalità del mercato e le procedure di partecipazione ai tender
- Sviluppare business in diverse aree senza dover investire in operazioni di marketing

I nostri esperti conoscono le procedure e le modalità di partecipazione a progetti e a tender finanziati dai principali donatori attivi sulla scena internazionale.

Export by Tender è una collaborazione tra Alba Services e Nove Consulting.

> *«Far cogliere alle aziende le occasioni offerte dai tender in totale relax»*
> Questa è l'idea che ha spinto *Sebastiano Giordano* e *Fabio Santoni* a unire le loro pluriennali esperienze professionali per creare Export by Tender.

Fabio Santoni | Tender Specialist - Formatore

Dopo una lunga esperienza come manager di un'azienda di ingegneria e procurement, si è occupato di internazionalizzazione con focus sui mercati dell'Africa subsahariana. È anche docente membro della Faculty di ICE - Italian Trade Agency, dove insegna nei corsi di business internazionale.

Sebastiano Giordano | Tender Specialist - Business Developer

Opera e risiede in Tunisia da 9 anni. Ha un'esperienza ventennale in Italia e all'estero nel settore medicale (monouso ed elettromedicali). Possiede una vasta conoscenza operativa del mondo dei tender, sia nella partecipazione diretta che come consulente aziendale

Export by Tender
consulting

TENDER BIZ

Bandi in Africa

Export by Tender
consulting

TENDER BIZ

Che cos'è un Tender?

- In Italia è anche chiamato **gara d'appalto, è un invito ufficiale** rivolto alle aziende **per presentare offerte** per forniture di beni, erogazione di servizi o esecuzione di lavori
- È la fase di **messa in opera dei progetti** finanziati dai donors nei diversi settori
- Ha **regole di partecipazione** precise e codificate
- Le **tempistiche per la partecipazione** sono definite
- È possibile trovare tender **adatti a ogni tipologia di azienda**

Chi lI gestisce

Tutti i Tenders sono gestiti da una Stazione Appaltante (SA) che programma, formula, lancia la gara, seleziona i candidati, giudica le proposte ricevute, firma il contratto, gestisce e valuta l'esecuzione del contratto, effettua i pagamenti.

E' importante non confondere le SA con i finanziatori; spesso i finanziatori (donors) affidano la gestione dell'appalto direttamente ai beneficiari che li gestiscono attraverso i differenti Ministeri di Competenza.

Le principali SA internazionali (che agiscono sia da finanziatori che direttamente da SA attraverso i loro uffici locali) sono Banca Mondiale, Unione Europea, la Banca Africana di Sviluppo, la Banca Asiatica di Sviluppo, le agenzie delle Nazioni Unite (i programmi di UNIDO, UNHRC, UNHABITAT, WFP, OMS).
Oltre, quindi, ai vari Ministeri locali, sono SA anche le Agenzie di Cooperazione Internazionale, le Fondazioni Internazionali (Croce Rossa, Emergency, etc) e le ONG (italiane e non).

Chi partecipa

Una Società (Srl, SpA, Cooperativa) , Gruppo di Società (ATI, Consorzi) o Professionisti (Studio, Gruppi o singolo) che **prepara e presenta una Offerta Tecnica (OT) ed Economica (OE)** per la realizzazione e la finalizzazione di un progetto destinato ad un utente finale, che può essere pubblico o, a volte, privato.
Ogni partecipante, prima di iniziare a lavorare sulla presentazione della propria offerta deve comprendere se risponde alle caratteristiche di ammissibilità che ogni specifica gara richiede.

Export by Tender
consulting

TENDER BIZ

Perché fare export by tender?

- Accesso a nuovi mercati

Partecipare ai tender consente alle imprese di accedere a mercati esteri in cui non hanno presenza o esperienza diretta.

- Ogni anno sono stanziati in tutto il mondo più di 250 miliardi di dollari per progetti di sviluppo.
- È attraverso i tender che i donors internazionali implementano i progetti che finanziano.

- Puoi diversificare la tua offerta

Un'azienda può diversificare il proprio portafoglio di clienti e attività, riducendo la dipendenza da un singolo mercato o cliente.

- I tender forniscono una dimensione di commessa/contratto che difficilmente un cliente privato è in grado di offrire.
- Offrono opportunità di business a lungo termine, considerando la crescente domanda di servizi e prodotti

- I pagamenti sono sicuri

I pagamenti sono erogati anche in caso di difficoltà finanziarie o ritardi del singolo specifico governo.

- I progetti finanziati dai donors hanno una maggiore stabilità e sicurezza dei pagamenti rispetto al settore privato.
- Garanzie e meccanismi di mitigazione del rischio consentono ai i fornitori di ricevere i pagamenti concordati

- Le procedure sono trasparenti

Le informazioni sono sempre più accessibili e i processi di selezione sono sempre più trasparenti.

- Le banche multilaterali hanno adottato misure per migliorare la trasparenza e l'accesso alle gare d'appalto.
- Questo crea un ambiente più equo per le imprese straniere e aumenta le possibilità di successo.

Export by Tender consulting

DATI DI MERCATO

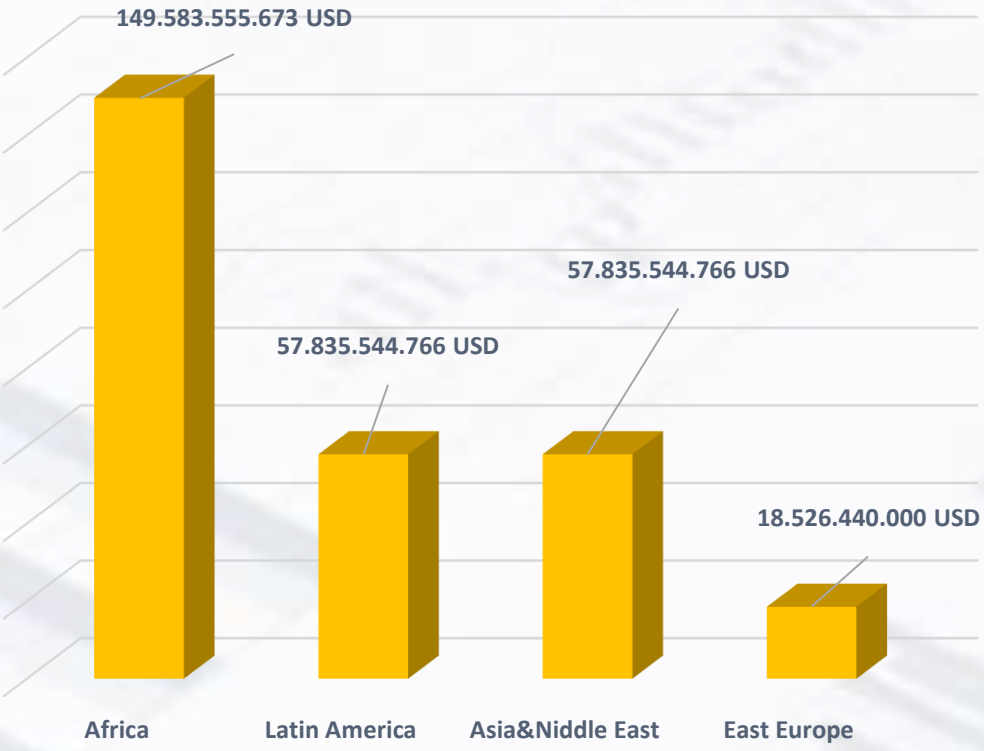
Bandi in Africa

Export by Tender consulting

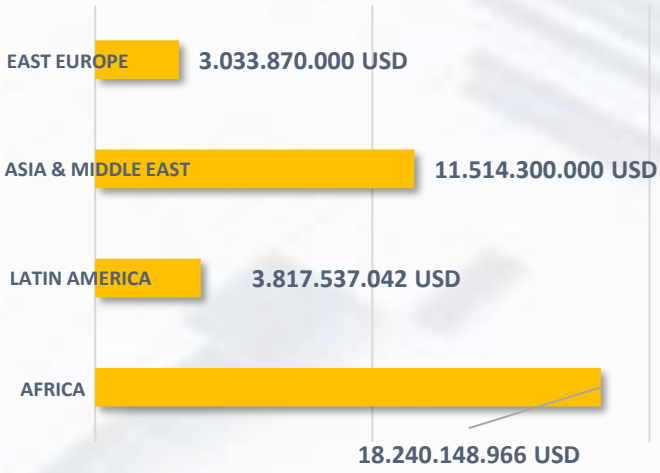
DATI DI MERCATO

Progetti Finanziati ed aperti (2022-2027)

Il mercato dei Tender per il periodo 2022-2027 finanziato dai principali donatori (Banca Mondiale, UE, European Bank for Reconstruction & Development, African Development Bank, Asian Development Bank, Banco Interamericano di Sviluppo) ammonta a circa 283,79mld di USD con una media annua di 56,75mld USD/anno.
Di seguito i dati relativi ai principali settori ed alle macro aree geografiche



AGRIBIZ

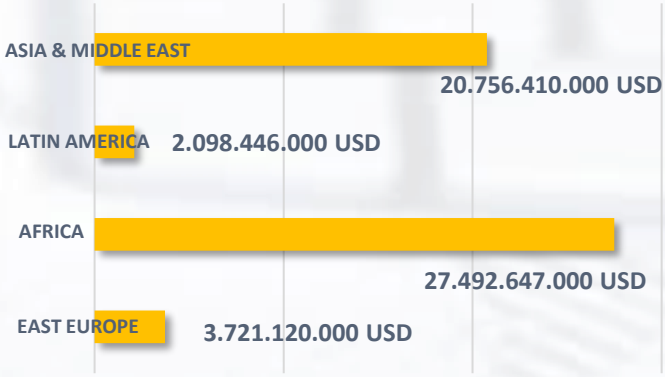


Export by Tender consulting

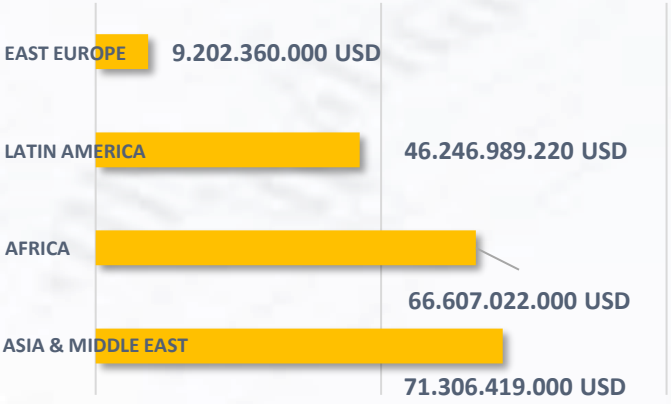
DATI DI MERCATO

Progetti Finanziati ed aperti (2022-2027)

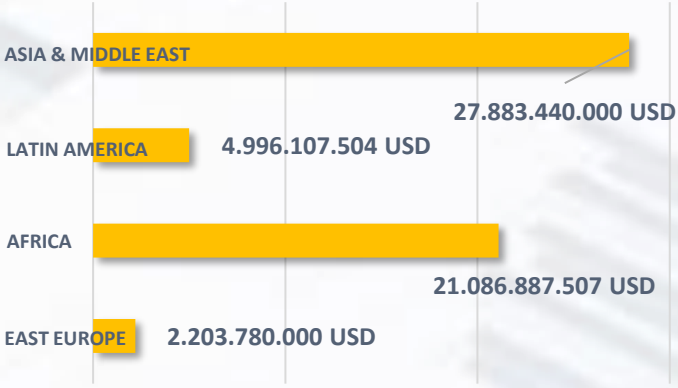
ENERGY



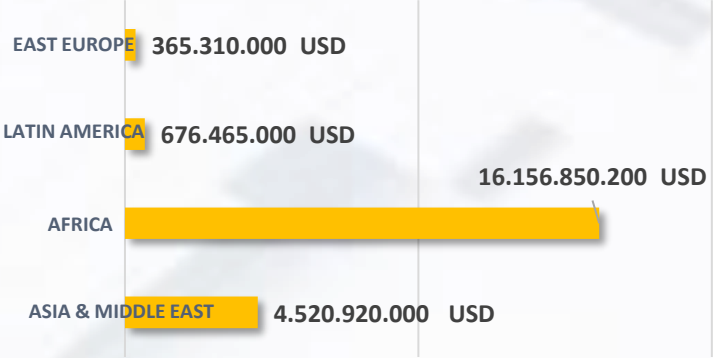
HEALTH



WATER



ICT



Export by Tender
consulting

STRATEGIC STEPS

Bandi in Africa

Export by Tender
consulting

STRETEGIC STEPS

Questi sono gli steps per creare la giusta strategia sui Tender:

1

- Valutazione
  - ✓ Identificazione dei **mercati di destinazione più adatti** grazie allo scouting dei progetti finanziati dai donatori
  - ✓ Valutazione delle **risorse interne disponibili** (personale, competenze finanziarie, ecc.).
  - ✓ **Preparazione delle documentazione aziendale** (anche tradotta in diverse lingue)

2

- Ricerca e Selezione
  - ✓ Utilizzo di **piattaforme dedicate alla ricerca degli avvisi di gara** (es. website World Bank, AfDB, TED/EU, …)
  - ✓ Selezione dei progetti e tender **più adatti in base alle proprie capacità**
  - ✓ **Verifica di consolidamento sul proprio target di mercato**.

3

- Preparazione Offerta
  - ✓ **Lettura attenta del capitolato** e **raccolta di tutta la documentazione richiesta.**
  - ✓ **Redazione di una offerta completa e convincente**, che evidenzi i punti di forza dell'azienda (redatta secondo le regole del capitolato)
  - ✓ **Presentazione dell'offerta entro i termini stabiliti.**

4

- Monitoraggio e Follow-up
  - ✓ **Monitoraggio dell'esito del Bid**
  - ✓ In caso di esito positivo, **avvio della fase di contrattualizzazione.**
  - ✓ In caso di esito negativo, **analisi delle motivazioni del rifiuto per migliorare le future candidature.**

Export by Tender
consulting

IL TENDER TEAM

Bandi in Africa

Export by Tender
consulting

IL TENDER TEAM

Per partecipare ad un Tender, queste sono le figure professionali necessarie in azienda:

✓ Tender Manager

è responsabile della gestione complessiva dell'attività di tendering dell'azienda. Questo include la selezione dei tender, la supervisione alla preparazione e alla presentazione delle offerte, il follow-up e la gestione dei contratti.

✓ Financial&Price Expert

è responsabile della preparazione della parte finanziaria dell'offerta. Questo include la stima dei costi e la preparazione della scheda prezzi

✓ Technical Expert

fornisce supporto tecnico nella redazione delle offerte ed individua cosa «quotare»

✓ Legal Expert

fornisce consulenza legale e contrattuale, analizzandone anche preventivamente i contenuti

Export by Tender
consulting

BANDI IN AFRICA

Il focus sul continente più interessante del mondo tender!

Bandi in Africa

BANDI IN AFRICA

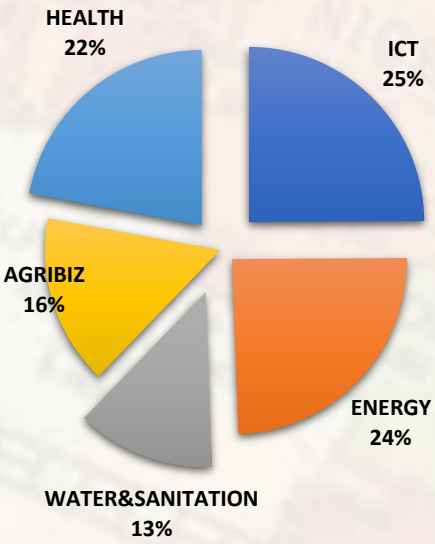
Bandi in Africa
una nuova idea di business

Perché avere un focus sull'Africa?

- ✓ È il continente dove **si concentrano i maggiori finanziamenti per progetti di sviluppo**.
- ✓ **La vicinanza all'Africa rende più facile** e meno costoso per le aziende italiane **operare sul continente.**
- ✓ **L'Italia ha forti relazioni storiche con molti Paesi africani**. Questo si traduce in un vantaggio competitivo rispetto alle aziende di altri Paesi.
- ✓ Le **aziende italiane hanno un savoir-faire che può essere applicato con successo ai progetti in Africa.**
- ✓ Il **governo italiano (Piano Mattei) e l'Europa (Global Gateway) sono fortemente interessati a promuovere gli scambi con l'Africa.**

Il mercato dei tender in Africa

Ogni anno vengono allocati in Africa circa **75 Miliardi di US$** (importo che tiene conto di tutti i potenziali donatori impegnati sul continente ed include i lavori) per finanziare progetti che si trasformeranno in tender per servizi, beni e lavori.
I principali donatori (a cui si riferiscono i dati mostrati) sono **World Bank** e **African Development Bank** che concentrano i loro finanziamenti in 5 macro-settori:



- **Agribusiness** con progetti attivi per **2.156 mld di USD**
- **Health** con progetti attivi per **3,251 mld di USD**
- **Energy** con progetti attivi per **2,755 mld di USD**
- **Water&Sanitation** con progetti attivi per **1,626 mld di USD**
- **ICT** con progetti attivi per **3,452 mld di USD**

Export by Tender
consulting

Export by Tender
consulting

TIPS

Bandi in Africa

Export by Tender consulting

TIPS | Dove trovare i Tender

QUICK TIPS

Le Fonti

- **Banca Mondiale**
  https://projects.worldbank.org/en/projects-operations/procurement?showrecent=true&srce=notices

- **Banca Africana di Sviluppo**
  https://www.afdb.org/en/documents/project-related-procurement/procurement-notices/invitation-for-bids

- **Unione Europea**
  https://ted.europa.eu/en/browse-by-place-of-performance

- **Banca Europea di Ricostruzione e Sviluppo**
  https://www.ebrd.com/work-with-us/procurement/notices.html

- **Banco Interamericano di Sviluppo**
  https://projectprocurement.iadb.org/en/procurement-notices

- **Banca Asiatica di Sviluppo**
  https://www.adb.org/projects/tenders

Export by Tender consulting

TIPS | Il Procurement Notice

Il Procurement Notice

E' il documento che annuncia la gara e ne spiega le caratteristiche essenziali, tali che permettono di valutarne l'interesse e la fattibilità.

Ecco nel dettaglio le informazioni principali da leggere e considerare:

- CARATTERISTICHE DELLA GARA

scopo ed oggetto della gara

- PAESE E PROGRAMMA DI RIFERIMENTO

paese di destinazione, ente o cliente a cui la fornitura è destinata, programma finanziario di riferimento da cui il budget per lo specifico contratto è allocato

- TEMPISTICHE PER LA PRESENTAZIONE DELL'OFFERTA

viene sempre chiaramente indicata la data massima di «deadline» entro la quale presentare l'offerta, corredata di modalità di presentazione (on line o cartacea)

- LINGUA E VALUTA DA UTILIZZARE

indica la lingua (inglese, francese per la maggior parte dei casi in Africa) e la valuta da utilizzare nella quotazione (quasi sempre Euro o USD, ma capita di dover quotare i servizi locali in valuta del paese di destinazione)

- CRITERI SOMMARI DA RISPETTARE PER ESSERE «ELEGGIBILI» ALLA PARTECIPAZIONE

vengono indicati i requisiti minimi per risultare elegibili (fatturato, esperienze, certificazioni, etc)

- IMPORTO DELLA GARANZIA DA RILASCIARE

per partecipare alla gara, alla presentazione dell'offerta va allegata una garanzia che potrà essere un importo determinato o una percentuale del totale offerto.

- MODALITA' DI REPERIMENTO DEI DOCUMENTI DI GARA

indica in quale modo è possibile ottenere i documenti completi di gara; spesso occorre acquistarli (sono indicati prezzo e modalità), a volte invece viene pubblicato un link per il download della documentazione.

Export by Tender consulting

TIPS | Le Fidejussioni&Tender Docs

Le Fidejussioni | I «Bond»

Sono le garanzie intestate all'ente appaltante che vanno prodotte durante le varie fasi della gara. Ecco nel dettaglio, le più comuni:

- BID BOND

La garanzia da allegare alla presentazione dell'offerta, espressa con importo fisso o in percentuale (2%-5%) sull'importo dell'offerta presentata. Può essere anche garanzia bancaria ed a volte viene richiesta emessa da banche locali (in questo caso banca italiana controgarantisce il bid bond)

- PERFORMANCE BOND

La garanzia rilasciata dal vincitore durante tutta l'esecuzione del contratto; mediamente è il 10% dell'importo del contratto.

- ADVANCE BOND

La garanzia rilasciata per l'ottenimento dell'anticipo sul contratto; se previsto si possono richiedere anticipi sull'importo totale del contratto (in % variabili) sempre controgarantiti

- WARRANTY BOND

La garanzia rilasciata a fine lavori per coprire tutto il periodo di garanzia post esecuzione. Mediamente in misura del 5% dell'importo del contratto.

I documenti di gara

Per partecipare alla gara è necessario avere la documentazione completa del bando che, spesso si acquista, e generalmente è composta da:

- Descrizione generale del progetto
- Condizioni generali della gara
- Condizioni particolari E/O speciali
- Documentazione amministrativa richiesta
- Descrizione tecnica di quanto richiesto (beni / servizi / lavori)
- Modelli documentazione amministrativa
- Modelli fidejussioni
- Bozza preliminare di contratto
- Eventuali disegni tecnici.

Export by Tender consulting

TIPS | Post Bid

Il Post Offerta

Una volta consegnata tutta la documentazione d'offerta entro la data massima stabilita (la si potrà conoscere sia dal procuremt notice, sia dal foglio ricapitolativo allegato nella documentazione generale), il processo prevede le seguenti azioni che accompagnano il processo di valutazione:

- RICHIESTA DI CHIARIMENTI AMMINISTRATIVI O TECNICI

La commissione valutatrice si riserva il diritto di fare al singolo offerente, richieste di chiarimenti e/o integrazioni sui documenti amministrativi o tecnici presentati.

- COMUNICAZIONE DI NON AGGIUDICAZIONE

La commissione valutatrice informa che l'offerente non si è aggiudicata il contratto e che gli verrà restituita la fidejussione (mai la documentazione presentata)

- COMUNICAZIONE DI AGGIUDICAZIONE ED ASSEGNAZIONE

La commissione valutatrice comunica l'aggiudicazione e l'assegnazione del contratto ed indica le tempistiche e le modalità di firma del contratto..

Export by Tender
consulting

PERCHÉ SCEGLIERE NOI

Bandi in Africa

Export by Tender
consulting

PERCHÉ SCEGLIERE NOI

Il nostro team può fornire un supporto completo per concretizzare opportunità di business grazie alla partecipazione a tender internazionali

Con la nostra esperienza, le aziende e i professionisti di ogni ambito possono:

- Affiancare e/o sostituire le tradizionali strategie di export con il settore dei tender senza stravolgere le attività
- Non perdere tempo e risorse per comprendere le modalità del mercato e le procedure di partecipazione ai tender
- Sviluppare business in diverse aree senza dover investire in operazioni di marketing

○ I nostri numeri più significativi:

+ di 3500	Partecipazioni a Tender
+ di 25	Anni di esperienza nel mondo tender
+ di 46	Paesi dove con noi è stato vinto un Tender
+ di 450	Professionisti formati

Per sviluppare l'export tramite i tender abbiamo creato 3 percorsi basati su:

- Definizione e implementazione delle strategie aziendali
- Ottimizzazione dei processi operativi di partecipazione ai tender
- Sviluppo di competenze e capacità del personale dell'azienda

Export by Tender
consulting

PERCHÉ SCEGLIERE NOI

- Strategic Track | *Crea la tua Tender Strategy*

Strategic Track è un percorso specializzato ideato per supportare le aziende nell'implementazione di una strategia mirata di approccio e sviluppo del mercato dei tender.
Questo percorso è studiato per guidare le aziende grazie ad un processo di analisi approfondita dei progetti finanziati da donors internazionali.

- Operating Track | *Partecipa ai Tender*

Operating Track è il supporto completo studiato per assistere le aziende nella realizzazione delle offerte dei tender conformemente alle specifiche richieste. Il nostro team altamente qualificato e esperto collaborerà strettamente con voi per comprendere appieno le vostre esigenze e le specifiche del tender.

- Training Track | *Crea il Tender Team*

Training Track rappresenta un fondamentale percorso di formazione ideato per fornire alle aziende le competenze necessarie per creare e gestire con successo un ufficio tender interno.

Export by Tender
consulting

TENDER CHECK-UP

Vuoi partecipare ai tender internazionali?
Vuoi sapere dove il tuo prodotto servizio è richiesto?

https://www.exportbytender.com/tender-check-up

Export by Tender
consulting

Bandi in Africa

Export by Tender
info@exportbytender.com
www.exportbytender.com