



CONFINDUSTRIA  
BERGAMO



orienta

The background of the right side of the slide is a photograph of a city skyline at night, with numerous lit-up buildings. A semi-transparent blue gradient is applied over the image, creating a dark blue background for the text.

# Le opportunità del procurement internazionale



# Il contesto di riferimento

# Il contesto di riferimento



	Nazionale	Internazionale
Negoziazioni dirette con le istituzioni pubbliche	<ul style="list-style-type: none"><li>• Procurement «sotto soglia»</li><li>• Procurement attraverso i mercati telematici (MePA e mercati elettronici regionali)</li><li>• Procurement attraverso gare tradizionali</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Procurement paesi U.E.</li><li>• Procurement istituzioni internazionali</li></ul>
Mercato della subfornitura	<ul style="list-style-type: none"><li>• Procurement imprese private</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Procurement imprese private</li></ul>



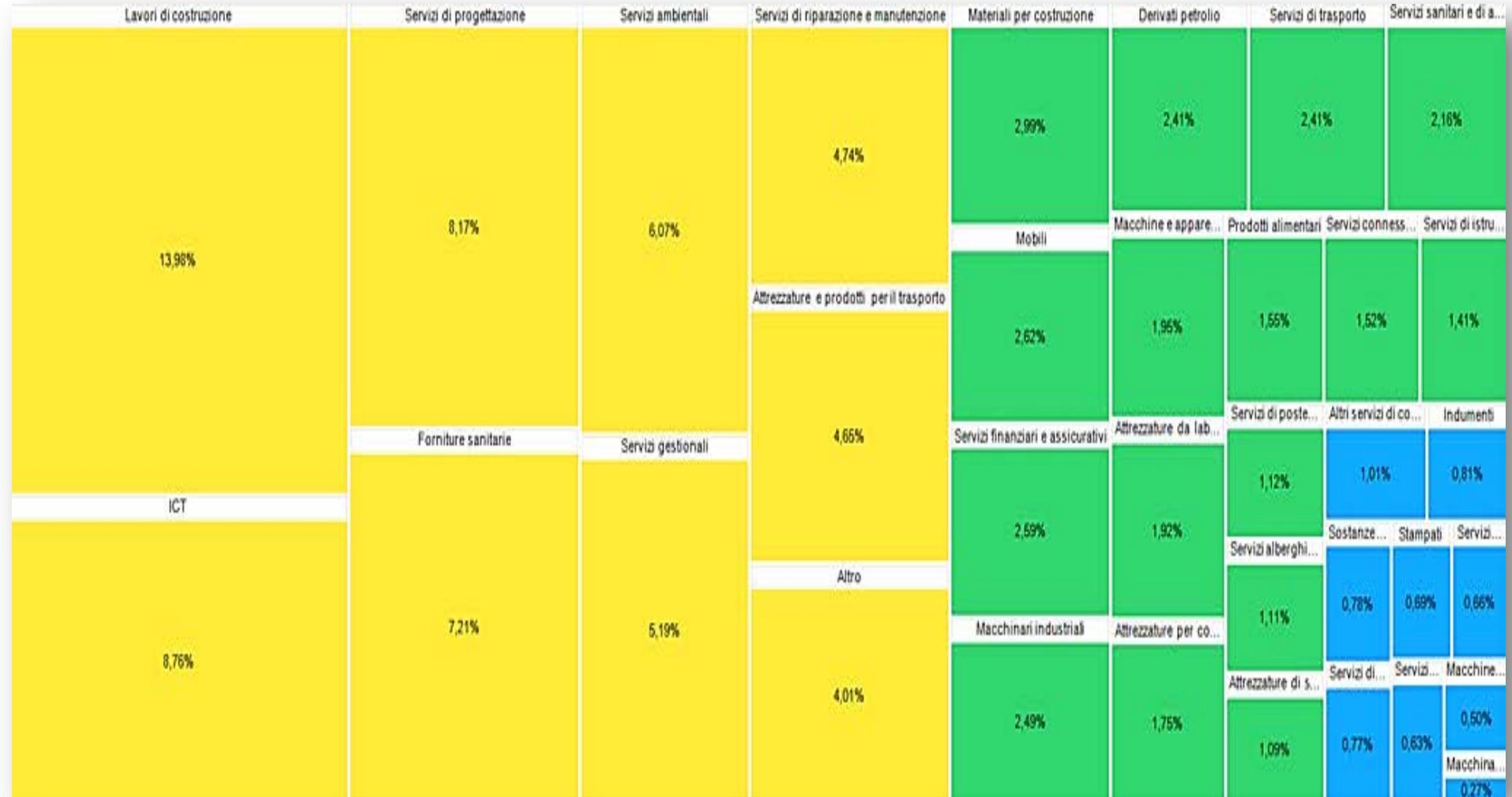
# Il mercato degli appalti pubblici nella U.E.



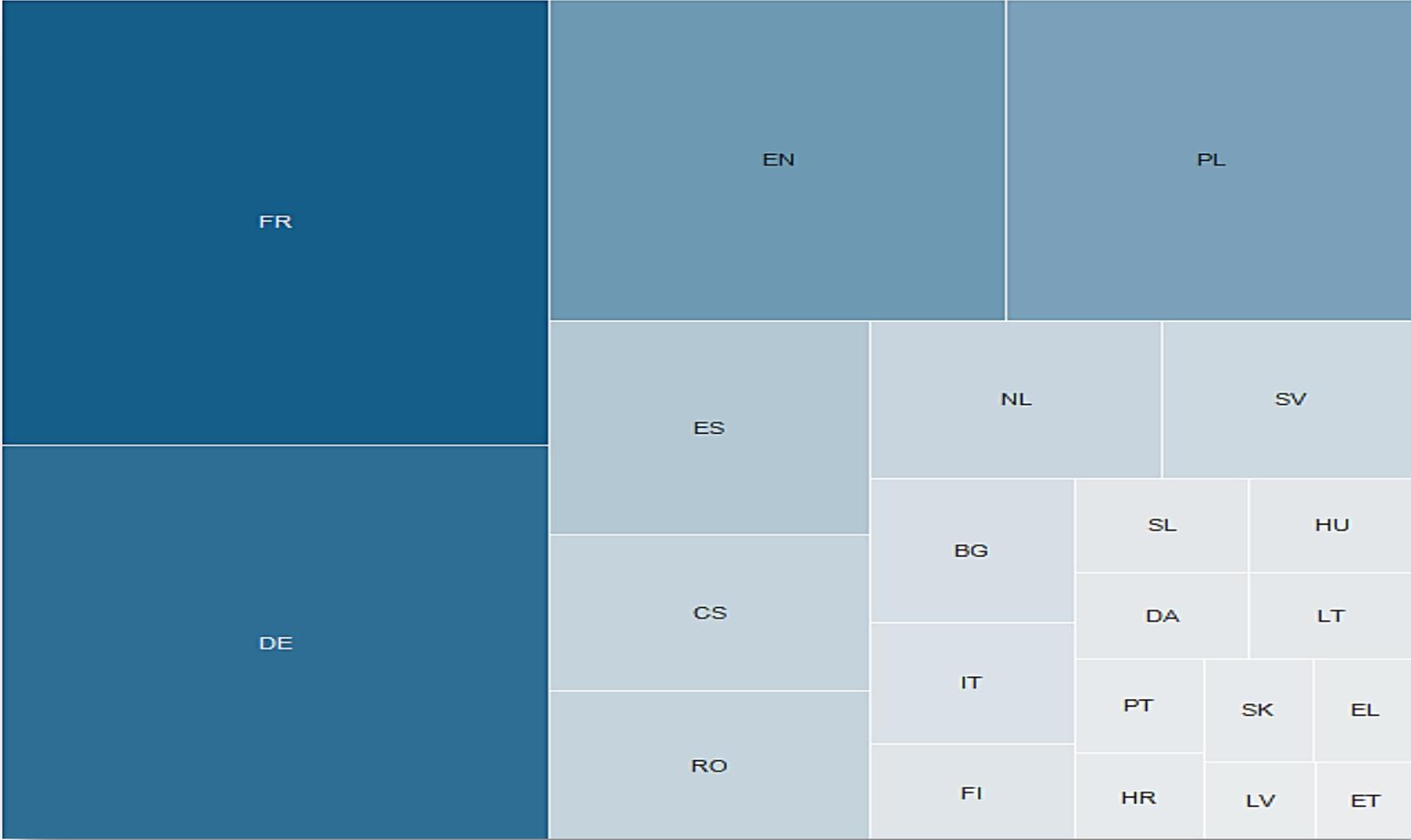
- ✓ Analogamente a quanto accade in Italia, in tutti i paesi della U.E. quotidianamente vengono bandite gare nei più diversi settori merceologici; il progetto si focalizza sulle gare «**sopra soglia comunitaria**»:
  - Beni e servizi: 209.000€
  - Lavori: 5.200.000€
- ✓ Mercato molto importante dal punto di vista dei volumi; circa 200.000 gare/anno. **Valore annuo stimato in circa 300mld/€**
- ✓ Documentazione di gara nella lingua di ciascun paese



# Distribuzione gare Paesi U.E. per macrocategorie – 2016



# Distribuzione gare per Paese. Totale 189.072 – 2016



# Il mercato degli appalti pubblici nella U.E.



## Potenziale opportunità di diversificazione del mercato

- ✓ **Commerciale**, per chi ha già una presenza (diretta o indiretta) nei Paesi U.E. nei canali b2b.
- ✓ **Geografica**, per chi ha esperienza nel segmento b2g in Italia.



# Gli appalti delle Istituzioni U.E.



Il procurement delle istituzioni comunitarie riguarda due aspetti tra loro completamente distinti:

## POLITICA ESTERA



la “politica estera” dell’U.E. che si esplica attraverso aiuti ai paesi in via di sviluppo (EuropeAid), utilizzando specifici strumenti di intervento (es. ENPI, EDF) rivolti a paesi dell’area ACP, numerosi paesi dell’Africa, Medio Oriente, e paesi dell’ex area sovietica; tali aiuti generano tender anche di piccole e medie dimensioni nelle più svariate merceologie (stanziati 60 mld di euro per il periodo 2014-2020);

## FUNZIONAMENTO ISTITUZIONI COMUNITARIE



il funzionamento delle istituzioni comunitarie; fa riferimento alle istituzioni centrali (Parlamento, Consiglio, Commissione, Corte di Giustizia, BCE, ecc.) e oltre 70 agenzie specializzate per temi/settori di interesse. Anche in questo caso vengono bandite numerose gare per lavori, servizi e forniture.



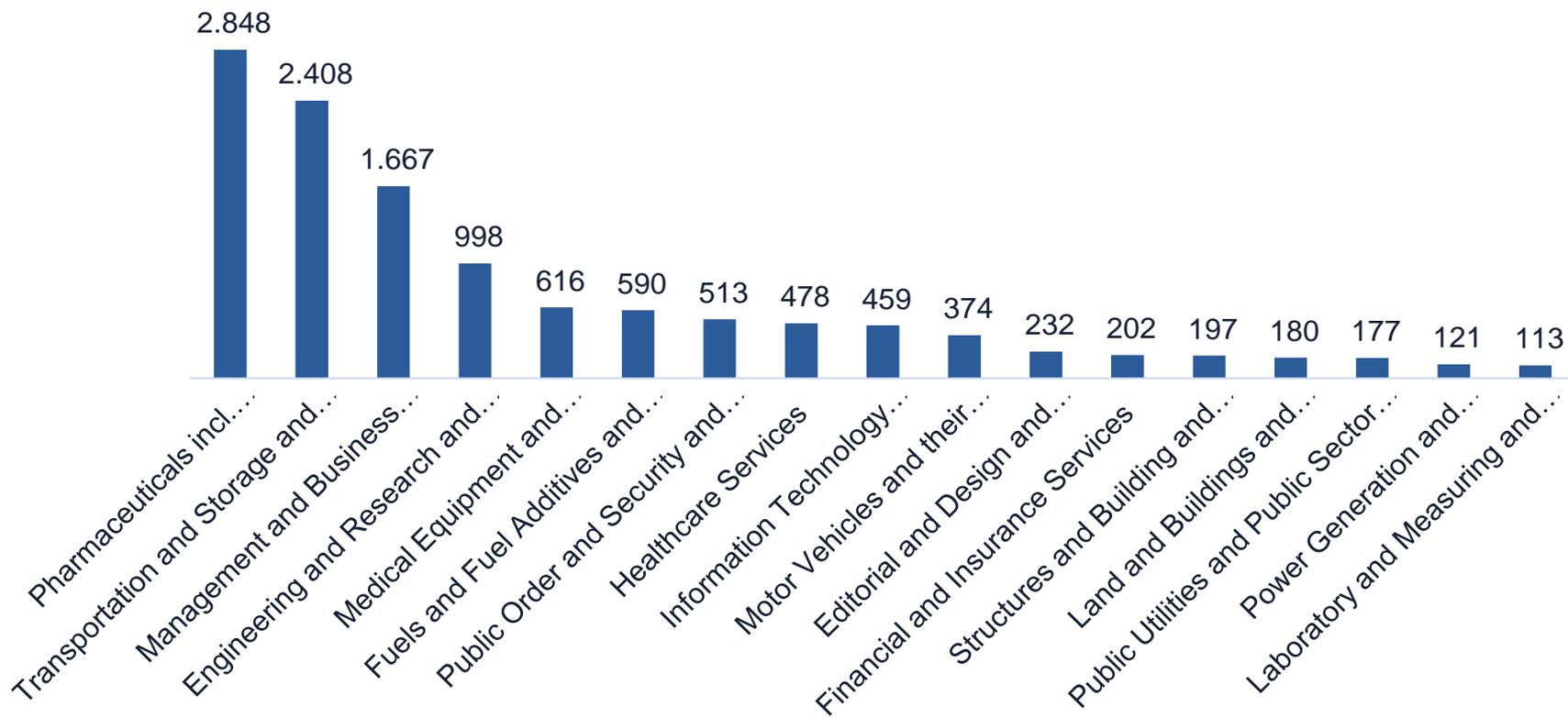




# Il procurement delle Nazioni Unite



## Principali categorie di spesa nel 2016 - \$/MLN



# Il procurement delle Nazioni Unite



## ITALY

4082 companies are registered on UNGM as potential suppliers for the UN

34 different UN organizations procured goods and services from this country in 2016



Procurement value: 338 million USD  
Growth over previous year: -11.03%  
% of total UN procurement: 1.91%

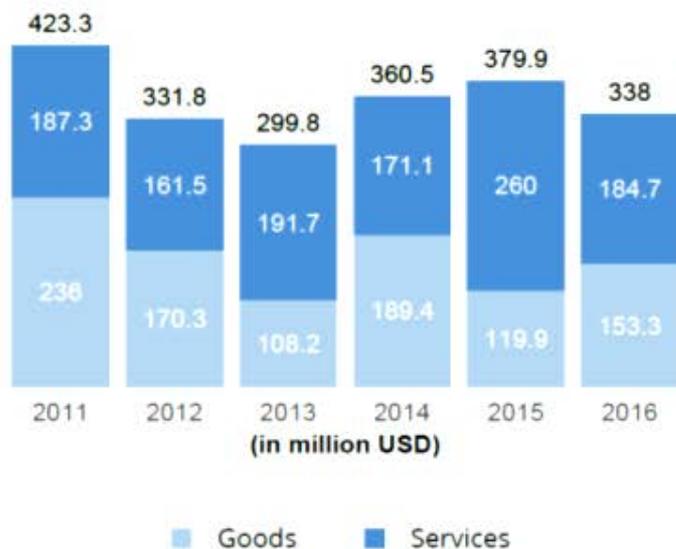
12nd largest country supplier to the UN system in 2016



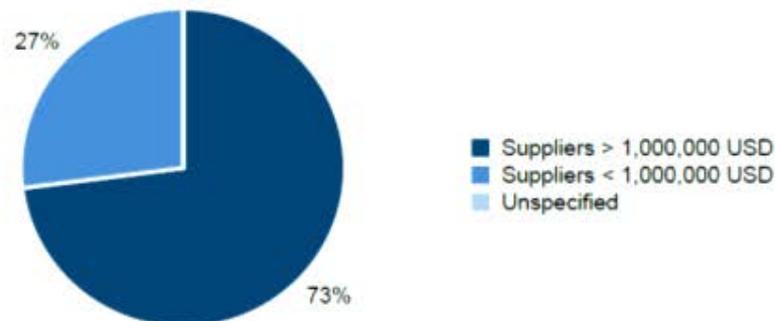
# Il procurement delle Nazioni Unite



## 1 Goods and services distribution



## 2 Suppliers distribution



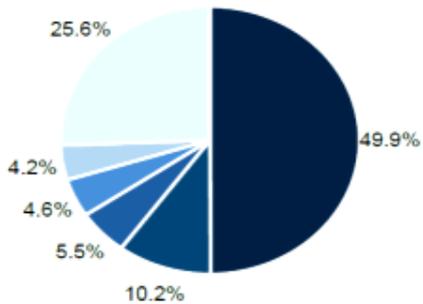
Total number of suppliers: 2128  
Total number of suppliers with volume > 1 million USD: 49



# Il procurement delle Nazioni Unite

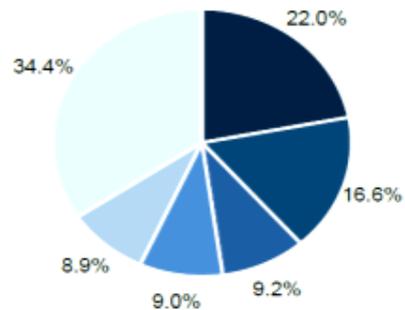


## 3 Categories distribution



### Goods

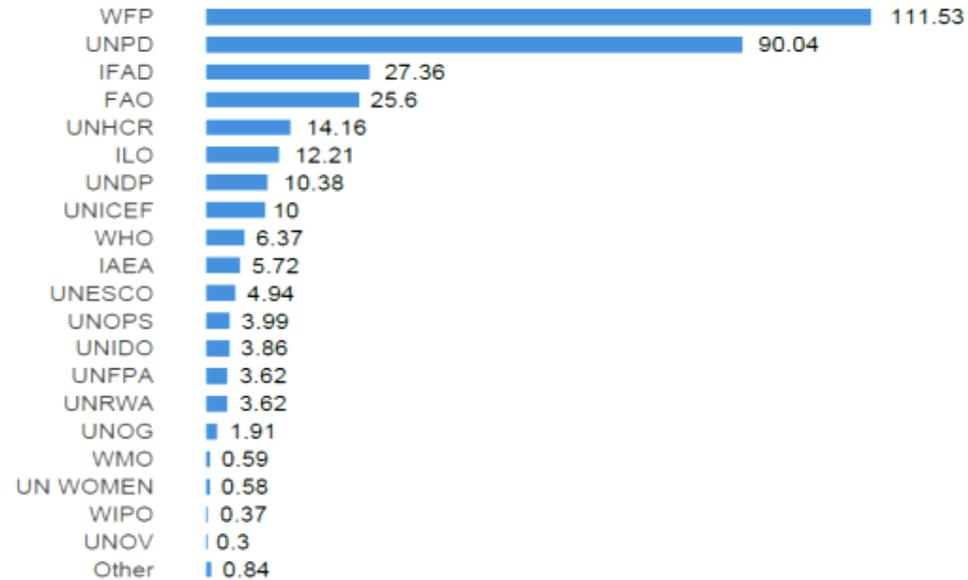
- Food and beverage products
- Power generation machinery
- Furniture
- Medical equipment
- Cleaning equipment
- Other



### Services

- Management and admin services
- Transportation, storage, mail services
- Engineering and research services
- Building and maintenance services
- Public order and security services
- Other

## 4 Procurement by UN organizations



(in million USD)



# Il sistema delle Nazioni Unite



Tutte le procedure di gara, anche la semplice Expression of Interest, richiedono la preventiva registrazione/qualificazione in UNGM (United Nations Global Marketplace) <https://www.ungm.org/Account/Registration/Company>

**La procedura di qualificazione prevede tre livelli:**

## LIVELLO BASE

- gare di importo fino a 40.000\$

## LIVELLO 1

- gare di importo tra 40.000 e 500.000\$

## LIVELLO 2

- per gare di importo superiore a 500.000\$

I pagamenti vengono effettuati a 30 giorni dall'emissione della fattura.



# Banche per lo sviluppo

Ogni anno migliaia di tender per **oltre 80 mld di \$**. E' il segmento più impegnativo, data la dimensione dei tender, ma importante anche per le opportunità legate alla **subfornitura**, per le PMI orientate all'internazionalizzazione.

## BANCA MONDIALE

svolge un ruolo di regia e coordinamento, es. è attiva soprattutto nel finanziare investimenti di natura immateriale (consulenza, studi di fattibilità, audit, ecc.);

## BANCHE REGIONALI (Adb, Afdb, Idb, Iadb, Ebrd)

impegnate nel finanziamento di progetti infrastrutturali di medie e grandi dimensioni in tutti i settori.



# Banche per lo sviluppo

Ogni anno vengono finanziati centinaia di progetti infrastrutturali per contrastare la povertà e favorire la crescita dei paesi in via di sviluppo nei diversi settori dell'economia:

Strade e autostrade	Porti	Aeroporti	Ferrovie	Dighe e infrastrutture idriche
Energia	Agri-business	Sviluppo urbano	Educazione	Sistemi informatici



# Il mercato Nazionale



- ✓ Vale circa 110 mld€ (contratti di importo > 40.000€)
- ✓ Circa 23.000 stazioni appaltanti (oltre 3.000 in Lombardia)
- ✓ Sviluppo di centrali di committenza e piattaforme telematiche nazionali e regionali (Me.PA, Arca Sintel, Intercent-ER, Start Toscana, Cat Sardegna, Empulia, ME.VA, ecc.)



# Mercato della sub - fornitura



Ambiti geografici: **locale** (una o più regioni); **nazionale**; **Paesi UE**;  
**Organismi Internazionali**

•Aggiudicazion  
e di gare  
pubbliche



•Necessità di  
acquisto di  
beni e servizi



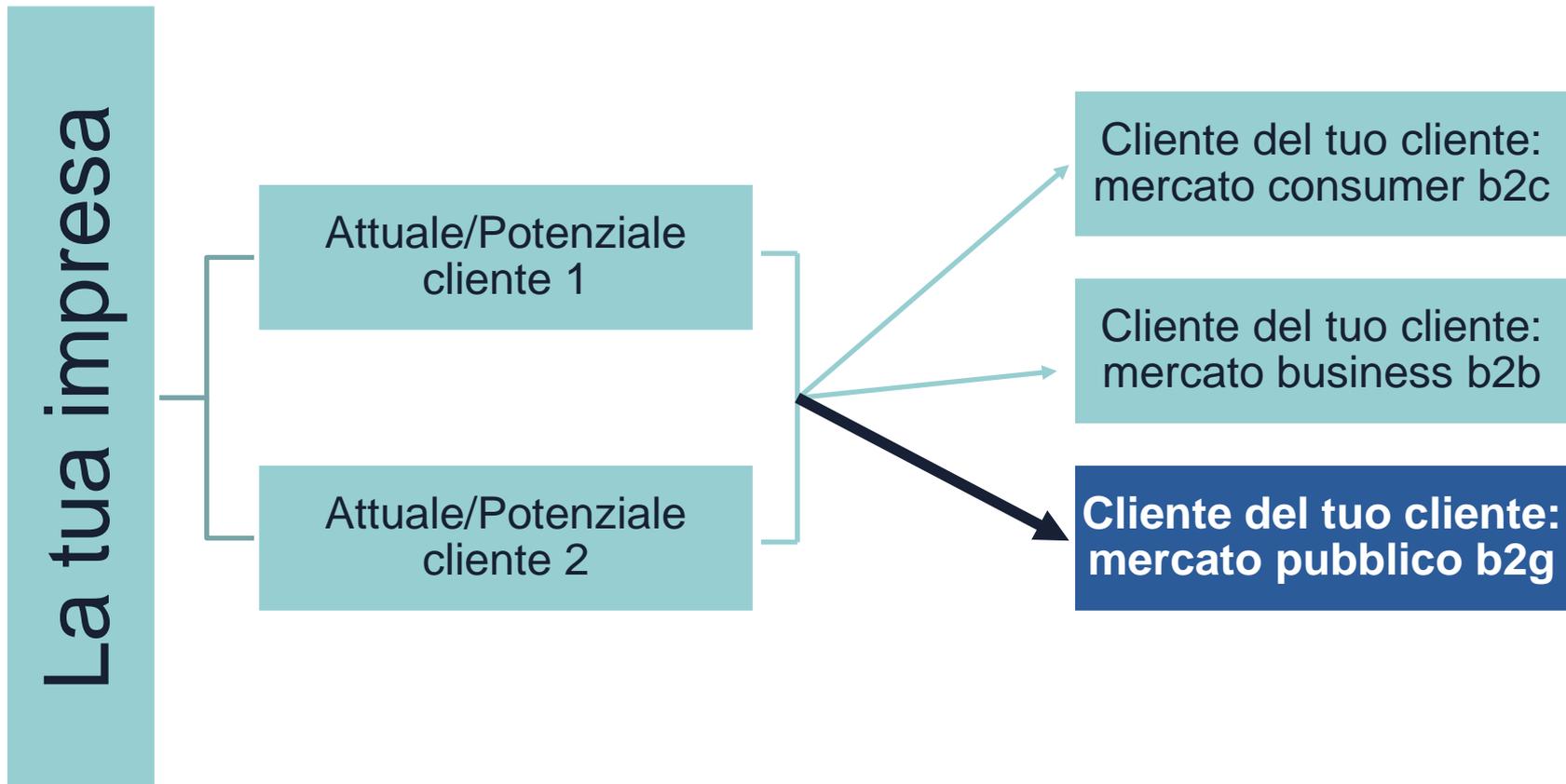
•Opportunità  
commerciali  
per le PMI



La conoscenza sistematica degli esiti di gara è una delle modalità attraverso cui il marketing può alimentare il data base di nuovi potenziali clienti, da utilizzare nell'ambito dell'attività commerciale.



# Mercato della sub – fornitura



# Sub – fornitura: casi concreti



Il valore di una attività sistematica di direct marketing verso le imprese aggiudicatrici di gare pubbliche si estende anche al mercato delle commesse private, nei casi in cui le imprese target operino in entrambi i segmenti.

PRODOTTO /SERVIZIO	TIPO DI GARA	AMBITO GEOGR.
Barriere stradali antirumore	Lavori stradali	Italia + U.E.
Tecnologia per gestione integrata ciclo dell'acqua	Acquedotti, irrigazione, trattamento acqua	Italia + U.E. + mondo
Tendaggi	Realizzazione di strutture residenziali pubbliche (caserme, case di riposo)	Italia centrale
Macchine movimento terra	Lavori stradali, Acquedotti/fognature	Italia + U.E.
Sicurezza degli impianti	Progettazione infrastrutture	Italia
Contenitori per alimenti	Forniture alimentari, servizi mensa	Italia + U.E.
Carrelli per distribuzione pasti	Servizi mensa	Italia + U.E.
Biglietti cartacei	Gestione parcheggi, gestione musei, lotterie	Italia + U.E.
Tegole ad alto contenuto tecnologico	Progettazione architettonica, Realizzazione/ristrutturazione edifici	Italia + U.E.
Sistemi di telecomunicazione complessi	Infrastrutture di trasporto e reti distribuzione di energia	Italia +U.E. + mondo



A photograph of a business meeting. Several people in business attire are gathered around a table. One person is pointing at a tablet computer, while others look on. The table is covered with documents, including one with a bar chart and another with the word 'TRACT' visible. There are also glasses of water on the table.

# Soluzioni per gli associati

# Soluzioni horienta

TARGET	SOLUZIONI		MODALITÀ DI ATTIVAZIONE	OPERATIVITÀ
Imprese che partecipano a gare	Servizi di informazione	horienta gare nazionali	Autogestita dall'associato sul sito di Confindustria Bergamo, selezionando categorie, regioni e importi. Profilo aggiornabile autonomamente	Invio quotidiano (lun-ven) di una mail con scadenziario gare consultabile con filtri per facilitare la lettura delle informazioni.
		horienta european tender (gare nazionali + gare «sopra soglia» in ambito U.E.)		
		horienta global tender (gare nazionali + gare U.E. + gare istituzioni internazionali)		
	Servizi di assistenza	Per partecipazione e a tender internazionali	Su richiesta dell'associato	
Per inserimento in albi fornitori		Su richiesta dell'associato		
Subfornitori	Servizi di informazione	horienta lead generation	L'associato segnala la volontà di ricevere le informazioni sulle aggiudicazioni di gara; viene contattato ed il profilo viene attivato dal team horienta	Invio settimanale di un report contenente le aggiudicazioni.

# Attivazione dei servizi informativi



I servizi informativi possono essere attivati autonomamente dalle imprese associate accedendo all'indirizzo:

<http://www.horienta.info/confindustria-bergamo/>

## **Sul sito sono presenti due documenti:**

- ✓ Una guida che può essere consultata per prendere visione dell'operatività dei servizi;
- ✓ L'elenco dei codici CPV (Common Procurement Vocabulary), che può essere utilizzato per verificare preventivamente le parole chiave più adeguate da utilizzare nella fase di profilazione.

