

## Export 45

# Bandi di gara internazionale per le PMI Focus Africa

3 Febbraio 2022

# Perché le gare internazionali in Africa?

---

- Opportunità di **vendita**.
- Opportunità di **internazionalizzazione**.
- Sono una **occasione di conoscenza, presa di contatto, ingresso e promozione su nuovi mercati**.
- Sono una occasione di **partnership** e **accordi** con **agenti** e/o **distributori** capaci di garantire in loco post-vendita e assistenza tecnica

# Cosa sono le gare internazionali?

---

I **bandi internazionali di gara** («tender» in inglese, «appel d'offre» in francese) rappresentano la fase di messa in opera di un progetto.

Sono suddivisi in:

- **Bandi per progetti tecnici, studi di fattibilità tecnica o finanziaria** per il successivo approvvigionamento merci o servizi.
- **Fornitura di attrezzature, macchinari e tecnologia.**
- **Esecuzione e/o costruzione di lavori civili e industriali.**

# Tipi di gara

---

I bandi internazionali (*che vengono redatti nella lingua del paese di destinazione del progetto*) si dividono solitamente in:

- Consulenze
- Forniture
- Servizi
- Lavori

**Spesso sono divise in lotti** ai quali si può scegliere di rispondere singolarmente.

# Stazione Appaltante

---

Tutte le gare internazionali **sono gestite 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

# Chi le bandisce

---

Le Gare Internazionali **sono finanziate e bandite da donatori internazionali istituzionali** quali:

- Agenzia Cooperazione allo Sviluppo
- Unione Europea
- Banca Mondiale
- Banca Africana di Sviluppo
- Banca Islamica di Sviluppo
- Nazioni Unite attraverso le sue Agenzie (WFP, UNPD, WHO, IFAD)
- Agenzie di Cooperazione allo Sviluppo Estere (AFD Francia - GIZ Germania- USAID Usa, etc)

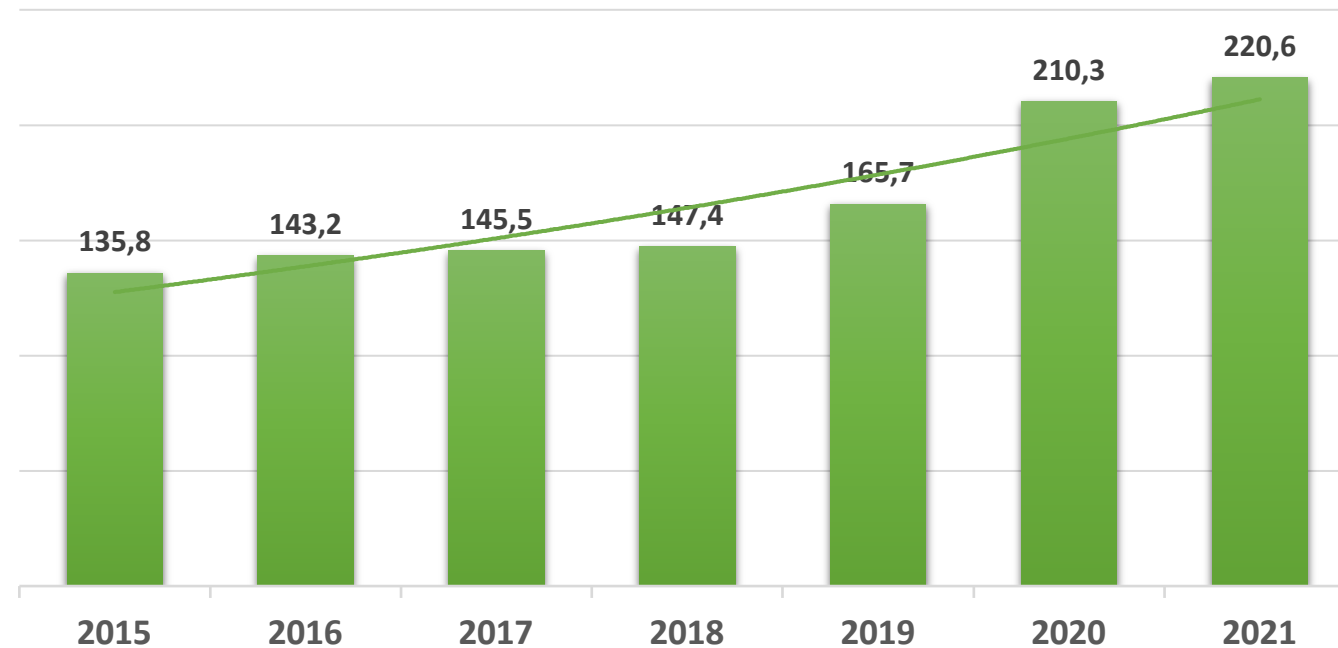
# Chi può partecipare

---

**Una Società o Gruppo di Società** che **prepara e presenta una Offerta Tecnica (OT) ed Economica (OE)** per la realizzazione e la finalizzazione di un progetto destinato a un utente finale, che può essere pubblico o privato, **in conformità alle regole di partecipazione ed alle specifiche tecniche indicate nella documentazione del bando**, diversa per ciascuna Stazione Appaltante.

# Fondi allocati 2015 – 2021 (miliardi USD)

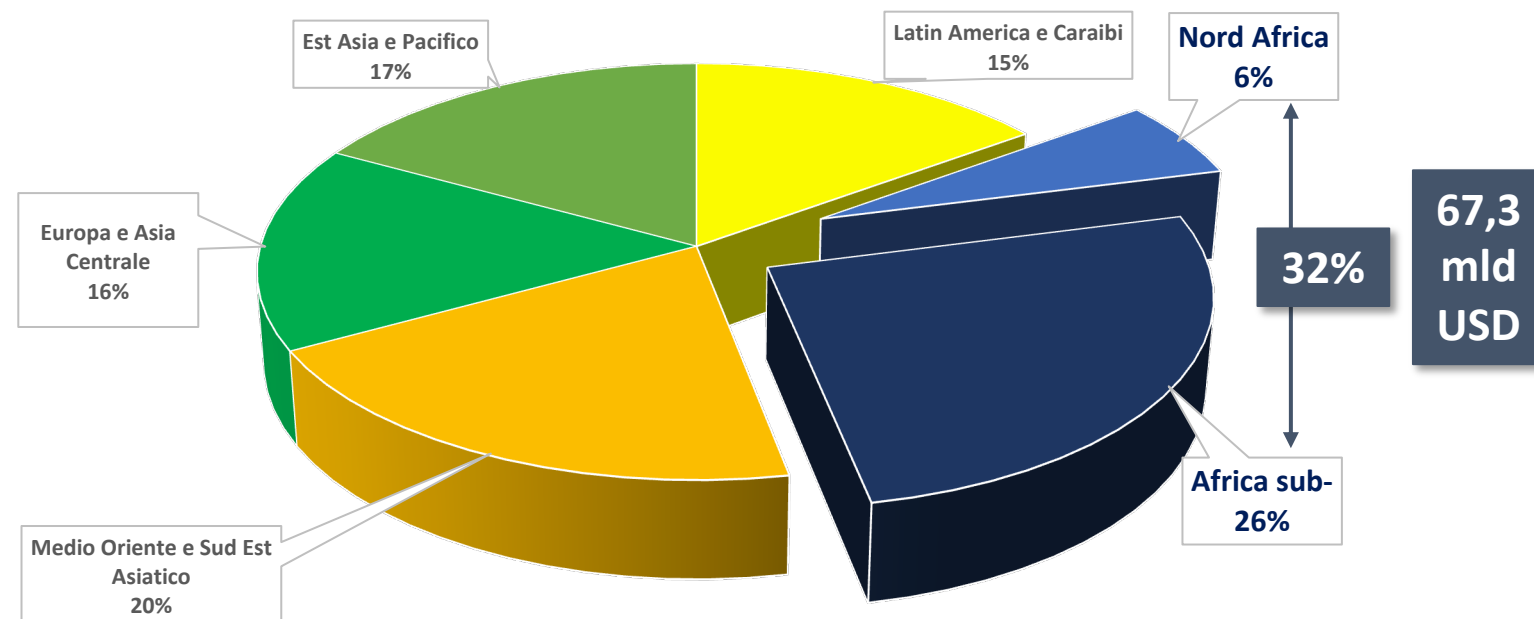
---



*I dati sono elaborati da varie fonti (fra cui Banca Mondiale e UE)*



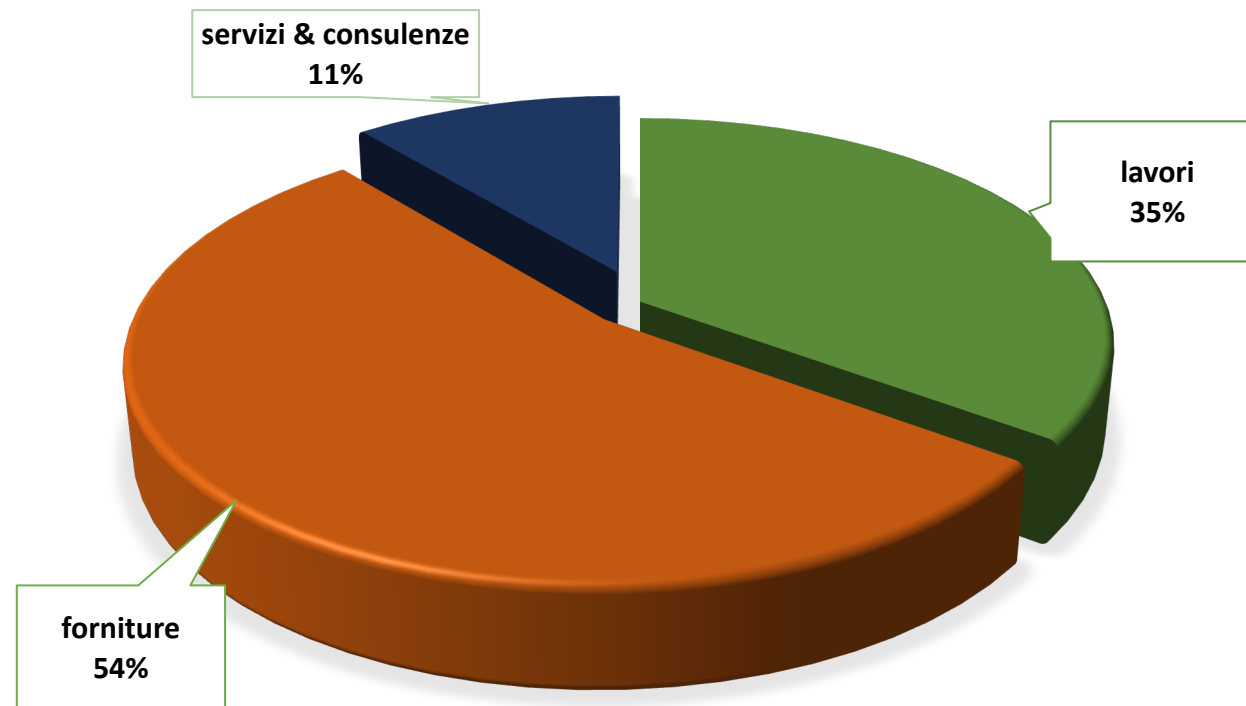
# Bandi pubblicati 2020 per area geografica



*I dati sono elaborati da varie fonti (fra cui Banca Mondiale e UE)*

# Bandi pubblicati 2020 per tipologia

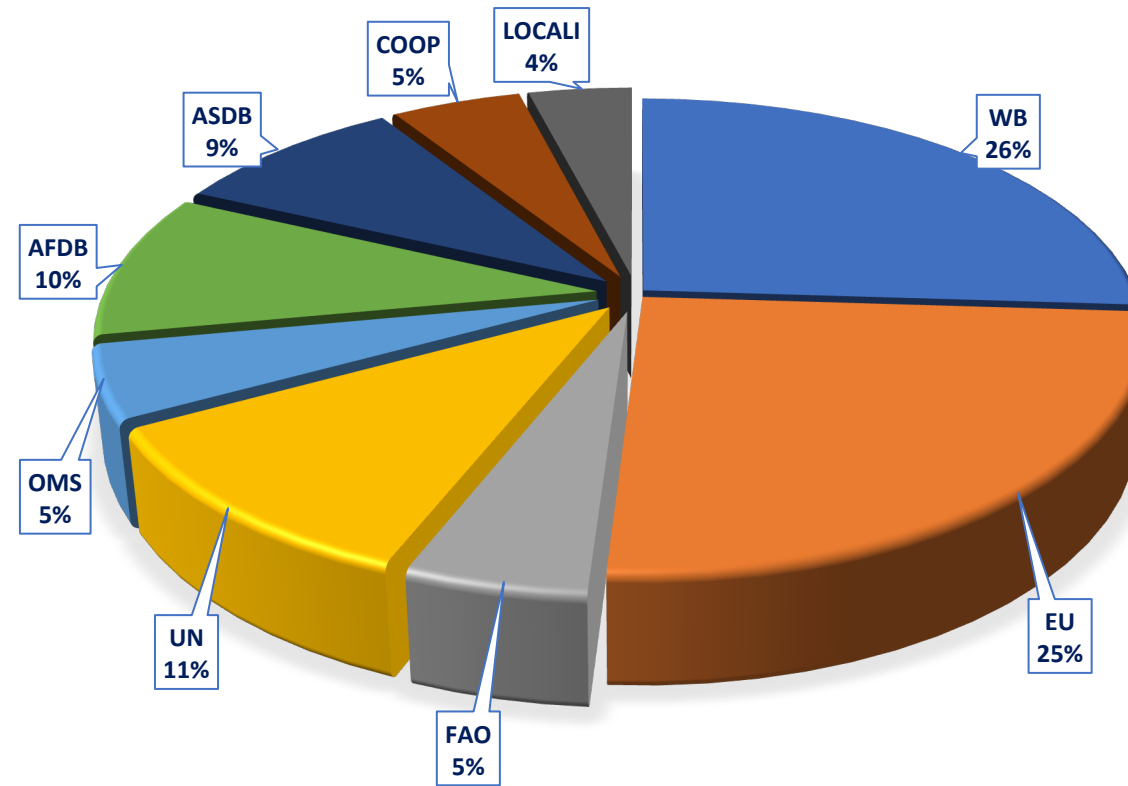
---



*I dati sono elaborati da varie fonti (fra cui Banca Mondiale e UE)*

# Africa – Bandi pubblicati 2020 per SA

---



*I dati sono elaborati da varie fonti (fra cui Banca Mondiale e UE)*

# Documenti di gara – Procurement Notice

---

Il Procurement Notice è l'avviso di gara, e contiene informazioni dettagliate su:

- Caratteristiche della gara
- Paese e programma di riferimento
- Lingua e valuta da utilizzare
- Criteri sommari da rispettare per essere *elegible* alla partecipazione
- Importo della garanzia da rilasciare
- Contatti e costo della documentazione (in alcuni casi)

# Documenti di gara – Fidejussioni (Bond)

---

➤ **BID BOND**

La garanzia da allegare alla presentazione dell'offerta

➤ **ADVANCE BOND**

La garanzia rilasciata per l'ottenimento dell'anticipo sul contratto

➤ **PERFORMANCE BOND**

La garanzia rilasciata dal vincitore durante tutta l'esecuzione del contratto

➤ **WARRANTY BOND**

La garanzia rilasciata a fine lavori per coprire tutto il periodo di garanzia post esecuzione

# Documenti di gara – Documentazione di gara

---

- 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

# Come cominciare?

---

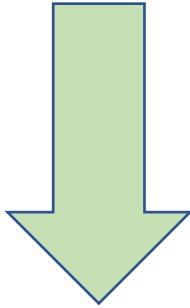
1. Pianificare una struttura dedicata in azienda
2. Formare il personale addetto alle gare
3. Verificare cosa e come l'azienda dovrà fare per poter partecipare a una gara
4. Selezionare e analizzare il paese o paesi mercato di destinazione
5. Raccolta delle segnalazioni e delle informazioni sulle gare pubblicate
6. Scelta e analisi del bando di gara a cui si vorrebbe partecipare

# Come possiamo aiutarvi?

---

## **GETTING READY**

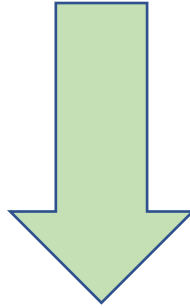
Pronti a partecipare



- Email alert
- Check-up
- Training per l'azienda

## **GO TO WIN**

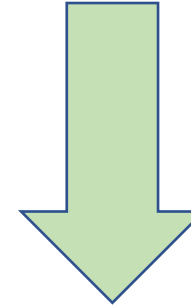
Assistenza a 360° per partecipare alle gare



- Singoli tender
- Tender multipli
- Temporary Tender Manager

## **EXECUTION**

Assistenza per l'esecuzione del progetto



Supporto dopo aver vinto la gara, per garantire il rispetto del contratto e l'esecuzione del progetto



# Contatti

---

**Francesco Gastaldon**

Partner

Country Manager Italy

[francesco@kilipartners.com](mailto:francesco@kilipartners.com)

Se siete interessati ai tender, potete scrivere a: [tenders@kilipartners.com](mailto:tenders@kilipartners.com)

Visit our website: [www.kilipartners.com](http://www.kilipartners.com)

Follow us on LinkedIn: [www.linkedin.com/company/kilipartners](http://www.linkedin.com/company/kilipartners)

Subscribe to our weekly newsletter: [info@kilipartners.com](mailto:info@kilipartners.com)