

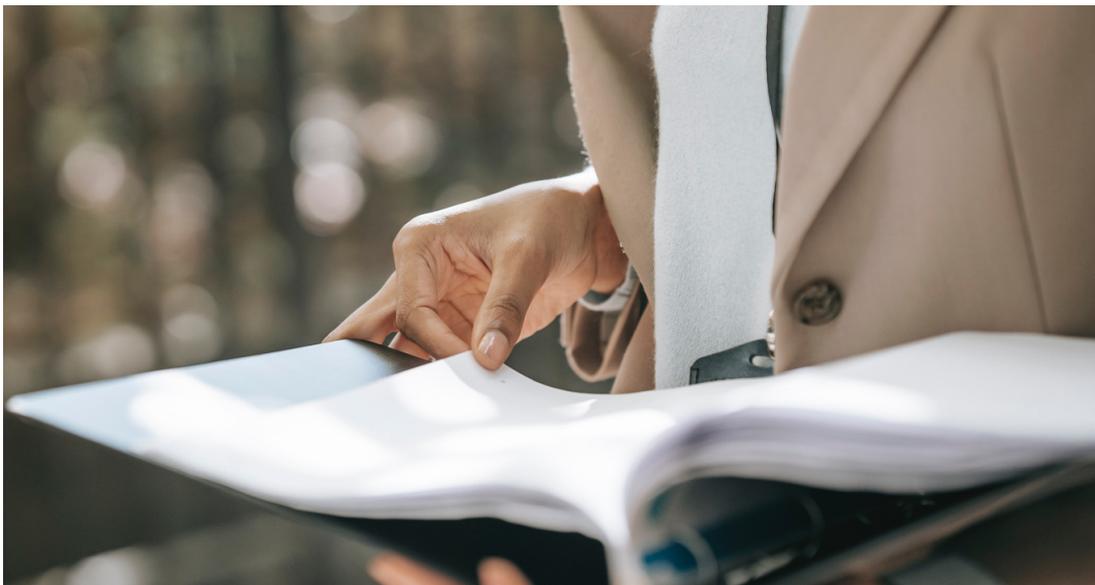
PROCUREMENT AND DEVELOPMENT NEWSLETTER

Un focus sulle maggiori opportunità dal mondo delle gare internazionali

Consigli strategici su come presentare un'offerta per i contratti finanziati dalle Banche Multilaterali di Sviluppo

Dall'inizio della pandemia, quasi tutte le Banche Multilaterali di Sviluppo (BMS) hanno dato maggiore impulso alla componente "assistenziale" dei loro progetti di sviluppo.

Visti l'elevata competitività nel settore delle BMS, i lunghi cicli di progetto e dei processi di offerta, è fondamentale che ogni azienda imposti una buona strategia a medio termine prima di presentare la propria offerta. Ecco quindi di seguito alcuni accorgimenti e consigli utili per impostarne una vincente:



1. Acquisire familiarità con il ciclo del progetto, le procedure, i criteri di ammissibilità

La buona notizia è che la programmazione e i processi delle BMS sono trasparenti, il che aiuta le aziende a visualizzare in anteprima il tipo di servizi che saranno richiesti.

Per prima cosa, occorre capire se la vostra azienda **soddisfa i criteri** per diventare un fornitore idoneo. In alcuni casi, l'ammissibilità è limitata alle sole imprese dei paesi membri della banca. Assicuratevi quindi che l'Italia sia un paese membro dell'organizzazione in questione prima di inviare la vostra proposta. In secondo luogo, è necessario acquisire familiarità con il **ciclo del progetto** e impostare una **strategia** di coinvolgimento con gli stakeholder rilevanti nelle diverse fasi del ciclo.



Sebbene la maggior parte delle opportunità commerciali si presenti durante la fase di attuazione dei progetti, le società di consulenza dovrebbero cercare di valutare le opportunità che si collocano a monte della fase di approvazione del progetto, come ad esempio nelle fasi di valutazioni d'impatto ambientale e/o studi di fattibilità.

Infine, occorre impostare un sistema per tracciare e identificare le opportunità di approvvigionamento che ci avvisi sulle opportunità più recenti.

2. Monitorare le informazioni nella pipeline del progetto, le priorità di investimento e promuovere il proprio vantaggio competitivo

Esplorare le strategie di sviluppo di un Paese è il primo passo per conoscere le priorità settoriali e le esigenze specifiche relative a quello specifico Paese. Di conseguenza, nell'ambito della ricerca di business intelligence, è importante studiare le informazioni sulla pipeline di progetto della banca (progetti in preparazione) e identificare quali si allineano meglio al valore aggiunto dell'organizzazione. Potete controllare i progetti nella pipeline attivando il vostro TenderPass gratuito [cliccando qui](#).

A volte è molto utile presentarsi come contractor direttamente presso i funzionari della BMS di riferimento. Nel farlo, occorre illustrare i propri punti di forza, vantaggi competitivi, soluzioni innovative e la propria esperienza tecnica. Per fissare un appuntamento potete ricorrere all'aiuto dei consulenti ICE distaccati presso alcune di queste organizzazioni i cui riferimenti potete trovare presso il [Tender Desk](#)

I progetti finanziati dalle BMS mirano spesso a risolvere in modo innovativo i problemi di sviluppo e, di solito, i responsabili di progetto sono interessati a conoscere gli ultimi aggiornamenti del mercato. Conoscere il contesto del paese, le questioni del settore e comprendere gli obiettivi del progetto è quindi la chiave per incontri fruttuosi.

Una volta approvato, il progetto sarà gestito da un'agenzia esecutiva (implementing agency) nel paese destinatario del finanziamento sotto la supervisione della banca. Normalmente viene pubblicata una "general procurement notice", che anticipa i servizi che verranno acquistati, prima che venga pubblicata la prima gara. Non è uno step obbligatorio, tuttavia, se l'azienda non è già conosciuta dall'agenzia, sarebbe opportuno inviare una breve lettera di presentazione, chiedendo di essere aggiunti a eventuali invii futuri e allegando qualche materiale informativo.

3. Unirsi o creare un consorzio e considerare i partner locali

Non bisogna aspettare che l'offerta venga pubblicata prima di iniziare a costruire relazioni con i partner. Durante le fasi di preparazione del progetto, già si può condurre un'analisi della concorrenza e iniziare a considerare se alcuni concorrenti possano diventare partner. La ricerca di aggiudicazioni di contratti passati per identificare le organizzazioni che potrebbero essere selezionate è una tipica strategia aziendale.

Nella maggior parte dei casi, avere un partner locale nel proprio consorzio, garantisce punti aggiuntivi. In passato, infatti, le grandi imprese internazionali erano sempre prime contractors e le imprese locali subcontractors, ma negli ultimi anni si riscontra un'inversione di tendenza e molti ex-subcontractors diventano sempre più spesso main-contractors.

4. Rispondere alle manifestazioni di interesse e alle call for proposals con buone argomentazioni e seguire le guidelines

È importante evitare di essere squalificati per errori banali, come ad esempio non firmare la lettera di offerta, non rispettare i termini indicati, non esplicitare un conflitto di interessi o coinvolgere nel consorzio partner che non possiedono i requisiti richiesti. In caso di dubbio, è buona norma inviare un'e-mail alla implementing agency, con in copia il funzionario della BMS, e chiedere chiarimenti.



Dopo aver esaminato il metodo di selezione degli appalti, bisogna poi leggere attentamente i criteri di aggiudicazione nel capitolato di gara che dovrebbero essere la linea guida principale quando si scrive il contenuto della propria offerta.

In conclusione: 1) sottolineate il possesso di tutti i requisiti richiesti dal bando; 2) proponete project leaders di valore e possibilmente con pregresse esperienze lavorative nel paese oggetto della gara; 4) servitevi di consulenti altamente qualificati per i lavori richiesti; 5) sottolineate tutti gli aspetti relativi al rapporto qualità-prezzo, la sostenibilità, l'uso di metodologie innovative e le valutazioni di genere e ambientali.

(Fonte: Devex)

PER RESTARE AGGIORNATI E RICEVERE
LA NEWSLETTER SCRIVERE A:

ORGANISMI.INTERNAZIONALI@ICE.IT