



# *Le gare d'appalto europee: opportunità per le imprese italiane*

*webinar*

**12-19-26 settembre 2023**

Docente: Antonietta Poduie

Data



# **Gare Finanziate dalle Istituzioni Europee**

---

## **Programma di Oggi**

La checklist del bando

Come creare una partnership efficace

Linee guida sul processo di procurement



# Per partecipare alle gare finanziate dalle Istituzioni Europee

---

Come indicato nei bandi di gara nelle Information to Tender-Lettera di Invito l'azienda dovrà essere iscritta al Participant Register per ottenere il Participant's Identification Code (PIC) di nove cifre

(ognuna delle imprese partecipanti anche se in JV dovrà ottenerlo)

<https://wikis.ec.europa.eu/display/FTPPortal/Organisation+roles+and+data>

Dear users, due to a system maintenance, eTendering will shortly be **unavailable on Thursday 22/06/2023, from 20:00 until 23:55 (Luxembourg time)** . We

### My account

[Log in](#)

### Call for tenders

[Search for calls for tenders](#)

[Search for a document](#)

[FAQ](#)

## Search for a call for tenders

Help

Help on this page

Title or description contains

Press ctrl (or cmd) to select more than one element

- All
- Agency for Support for BEREC (BEREC Office)
- Agency for the Cooperation of Energy Regulators (ACER)
- Circular Bio-based Europe
- Clean Aviation Joint Undertaking (CAJU)
- Clean Hydrogen Joint Undertaking (CHJU)

Contracting authority

Status

Start date

From  To

Closing date

From  To

Procedure type

Ongoing calls for tenders Press ctrl (or cmd) to select more than one element

- All
- Accelerated open procedure
- Accelerated restricted procedure
- Competitive dialogue
- Contest
- Design contest

Forthcoming calls for tenders Press ctrl (or cmd) to select more than one element

- All
- Call for Expression of Interest (CEI) Preselection of Candidates
- Call for Expression of Interest (CEI) Vendor's List
- Planned negotiated procedure for middle/low value contracts
- Planned call for tenders with OJ S publication





SEARCH FUNDING & TENDERS ▾

HOW TO PARTICIPATE ▾

PROJECTS & RESULTS

WORK AS AN EXPERT

SUPPORT ▾



Match whole words only

GRANTS

TENDERS

Submission status



Forthcoming (398)



Open for submission (921)



Closed (17749)

Programming period

Select a Programme period... ▾

Filter by Programme / Programme group

Select a Programme... ▾

Filter by call

Select a Call... ▾

## Funding and tenders (10000)

Need help?



Sort by:

Submission



There are more than 10000 results, please refine your search criteria.

### EOSC Future – RDA Open Call External Expert Evaluators

Cascade funding

EOSC-Future

Programme	Horizon 2020 Framework Programme (H2020 - 2014-2020)	Status	Open for submission
Topic	INFRAEOSC-03-2020	Deadline model	single-stage
Opening date	15 July 2021	Deadline date	22 July 2023 17:00:00 Brussel

### ERC PROOF OF CONCEPT GRANTS

Call for proposal

ERC-2023-POC

Programme	Horizon Europe (HORIZON)	Status	Open for submission
Type of action	HORIZON ERC Proof of Concept Grants	Deadline model	multiple cut-off
Opening date	20 October 2022	Next deadline	21 September 2023 17:00:00 time

Manage my area

 [Get started](#) 

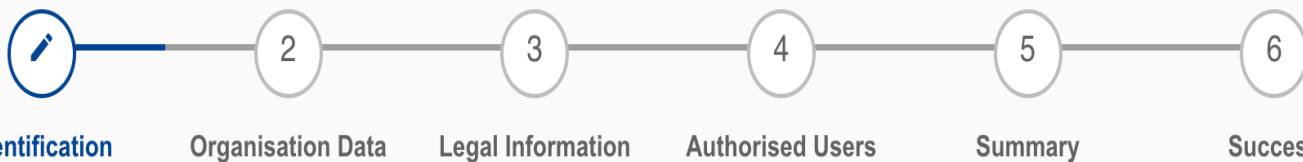
SUPPORT ▾

My Person Profile

My Formal Notification(s)

## Participant 's Register

 [Need help?](#)



### Identification

Legal name *	<input type="text" value="Legal name"/>	240
Registration country *	<input type="text" value="Registration country"/>	▾
Registration number	<input type="text" value="Registration number"/>	50
VAT number *	<input type="text" value="VAT number"/>	20

not applicable

Save

Review the Form

6 Next



# I Documenti di Gara

---

Le Information to tender sono standard nella formulazione ma includono i riferimenti specifici alle date per richieste di chiarimenti, presentazione delle offerte e apertura delle offerte

Il «draft contract» riporta tanto le condizioni contrattuali generali quanto le condizioni contrattuali specifiche

Le specifiche amministrative contengono i criteri di selezione professionali, tecnici e finanziari e la lista dei documenti da presentare

Le Specifiche Tecniche o Terms of Reference (TOR) la descrizione degli dei «Tasks» (consulenti), dei beni o dei lavori da svolgere

Gli Annexes includono vari moduli da presentare con l'offerta incluso quello per per la presentazione dell'offerta finanziaria e altri



# LA PREPARAZIONE DELLA PROPOSTA/OFFERTA

---

- Preparete una lista di tutti i requisiti economico finanziari, professionali e tecnici e per la presentazione dell'offerta
- Ponetevi delle scadenze per:
  - Il completamento dell'offerta finanziaria
  - L'ottenimento della garanzia d'offerta ove necessaria
  - La compilazione delle informazioni richieste
  - La preparazione dei documenti legali, deleghe o altro





# LA PREPARAZIONE DELLA PROPOSTA/OFFERTA

---

- Preparete l'intero pacchetto dell'offerta, comparatelo con la vostra lista almeno una settimana prima del termine ultimo di presentazione
- Programmate un largo anticipo per la consegna dell'offerta. Anche se la presentazione avviene via e-procurement. **NON ASPETTATE L' ULTIMO MINUTO**



# Le partnerships

---

Una volta verificati i criteri di selezione ed esclusione e i TOR/Specifiche Tecniche si decide se procedere da soli o in cordata: Joint Venture/contracting and subcontracting/ o procedura di Avvalimento

Nel modulo precedente abbiamo esaminato le caratteristiche generali delle diverse forme di partnership

I documenti di gara definiranno le clausole relative al contratto specifico applicate a queste diverse forme di partnership



# Le partnerships

## Come scegliere i/il partner

---

La ricerca di partner può essere effettuata in varie forme:

Lista dei contratti aggiudicati (particolarmente utile per le PMI fornitori di lavori)

Portali privati di ricerca tender che contengono suggerimenti per ogni singola gara

Rete delle Camere di Commercio all'estero. Enterprise Europe Network <https://www.een-italia.eu/>

Altri soggetti del sistema paese (ICE, Associazioni di Categoria, Ambasciate etc.)



## Esempi Fornitura di Servizi

---

<https://etendering.ted.europa.eu/cft/cft-display.html?cftId=15058>

<https://etendering.ted.europa.eu/cft/cft-display.html?cftId=14630>

<https://etendering.ted.europa.eu/cft/cft-display.html?cftId=14736>



# La proposta tecnica per consulenze suggerimenti

---

Nei Terms of Reference/Specifiche Tecniche sarà stata riportata la percentuale assegnata nella valutazione alla proposta tecnica come per esempio alla metodologia, all'organizzazione, al piano di lavoro, al controllo qualità, ai cv dei singoli membri del team. Particolare attenzione va dedicata alla figura del Team Leader. **Quando affrontate la redazione della proposta dovrete aver quindi già delineato il vostro team di progetto**

Seguite le indicazioni dei TOR ma non ricopiateli proseguite voce per voce spiegando come intendete raggiungere l'obiettivo fissato per quella specifica porzione "task" dell'incarico e chi lavorerà alla sua esecuzione

Coprite tutte le richieste dei TOR anche quando sembrano riguardare aspetti a vostro parere non essenziali

Nelle gare europee avete l'indicazione del budget quindi potete lavorare anche partendo da lì. Nel caso di altri finanziatori (gare IFI's) per la maggior parte delle selezioni viene data la stima del "level of effort" ma non il budget

Mentre scrivete avete già in mente la persona o persone che andrà/nno a lavorare a quella porzione di incarico. Spesso il Team leader sarà presente (almeno in funzione di supervisione) per tutta la durata dell'incarico è a questo punto che già si delinea il piano di lavoro "workplan" che dovrà riflettere quanto avete descritto nella metodologia

# Team Composition, Assignment, and Key Experts' inputs *(Modello World Bank)*

N°	Name	Expert's input (in person/month) per each Deliverable (listed in TECH-5)										Total time-input (in Months)			
		Position	D-1	D-2	D-3	.....	D-...					Home	Field	Total	
<b>KEY EXPERTS</b>															
K-1	{e.g., Mr. Abbbb}	[Team Leader]	[Home]	[2 month]	[1.0]	[1.0]									
			[Field]	[0.5 m]	[2.5]	[0]									
K-2															
K-3															
n															
										Subtotal					
<b>NON-KEY EXPERTS</b>															
N-1			[Home]												
			[Field]												
N-2															
n															
										Subtotal					
										Total					

## Work Schedule and planning for deliverables (*modello World Bank*)

- 1 List the deliverables with the breakdown for activities required to produce them and other benchmarks such as the Client's approvals. For phased assignments, indicate the activities, delivery of reports, and benchmarks separately for each phase.
- 2 Duration of activities shall be indicated in a form of a bar chart.
3. Include a legend, if necessary, to help read the chart.

N°	Deliverables <sup>1</sup> (D-..)	Months											TOTAL	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	.....	n		
D-1	{e.g., Deliverable #1: Report A													
	1) data collection													
	2) drafting													
	3) inception report													
	4) incorporating comments													
	5) delivery of final report to Client}													
D-2	{e.g., Deliverable #2:.....}													



# Esempio Fornitura di Lavori

---

[https://etendering.ted.europa.eu/cft/cft-  
display.html?cftId=11222](https://etendering.ted.europa.eu/cft/cft-display.html?cftId=11222)





# Esempi Fornitura di Beni

---

<https://etendering.ted.europa.eu/cft/cft-display.html?cftId=14891>

<https://etendering.ted.europa.eu/cft/cft-display.html?cftId=14510>



# LA PREPARAZIONE DELL'OFFERTA/ BENI e LAVORI

---

- Comprendete gli obiettivi e la strategia di procurement che l'entità responsabile del procedimento sta usando per selezionare l'offerta più conveniente
- Esaminate con attenzione i criteri di valutazione se li superate avete una buona possibilità di vincere, altrimenti considerate seriamente di non partecipare
- Se viene indicato che ci sarà una “pre-bid visit” (contractors) partecipate
- Ricordate che dovete presentare un'offerta che risponda sostanzialmente alle specifiche tecniche o la vostra offerta verrà rigettata



# LA PREPARAZIONE DELL'OFFERTA/ BENI e LAVORI

---

- Se offrite un prodotto innovativo descrivetene accuratamente le caratteristiche e illustrate come potrebbe andare a beneficio del progetto
- Non deviate dalle condizioni espresse dai documenti di gara e, soprattutto, non esprimete delle “condizionalità” . La vostra offerta potrebbe essere rigettata
- Chiedete chiarimenti ufficiali, sempre e solo per iscritto al responsabile indicato nella documentazione prima di quando specificato nei documenti di gara
- La vostra offerta deve risultare professionale, deve includere tutti I documenti richiesti e deve essere firmata dalla persona autorizzata a farlo



# L'Offerta Finanziaria

---

L'offerta finanziaria deve essere: indicata al netto di dazi, imposte (ad es. l'IVA) e altri oneri

Le istituzioni dell'Unione europea sono esenti da tali oneri nell'UE in virtù degli articoli 3 e 4 del protocollo sui privilegi e sulle immunità dell'Unione europea dell'8 aprile 1965 allegato al trattato sul funzionamento dell'Unione europea. L'esenzione è accordata alla Commissione dai governi degli Stati membri mediante rimborsi, previa presentazione di prove documentali, oppure mediante esenzione diretta

1. In caso di dubbio sul regime IVA applicabile, sarà responsabilità dell'offerente contattare le proprie autorità nazionali per chiarimenti sull'esenzione dall'IVA di cui beneficia l'Unione europea



# Prima di presentare assicuratevi che

---

- L'ammontare, la durata della validità e il testo della Garanzia di Gara (se necessaria) siano corretti,
- Che le firme siano state apposte dalla persona autorizzata ad apporre (procura a firmare). Controllate la validità della firma elettronica <https://ec.europa.eu/digital-building-blocks/wikis/display/digital/eSignature>
- Se si tratta di una gara proposta in “Joint venture” che l'accordo sia allegato
- Che le eventuali referenze portate siano rilevanti
- Siate sicuri, se avete proposto dei “discounts”, che questo sia citato dove richiesto dai documenti

*In alcune gare EU siete facilitati dalla presenza di una checklist incorporata nei documenti di gara*



NUOVI MERCATI.  
FORMAZIONE D'IMPRESA



Promos Italia S.c.r.l.  
*Sede legale: Via Meravigli, 9/b-  
20123 Milano*  
<https://promositalia.camcom.it>

Certificato da:



SISTEMA DI GESTIONE  
QUALITÀ CERTIFICATO  
**CQY**  
CERTIQUALITY  
UNI EN ISO 9001:2015

Promosso da:



Membro di:



Riconosciuto da:

