



STRATEGIE VINCENTI PER IL SETTORE MEDICALE

Docente: Antonietta Poduie

28 NOVEMBRE 2024



ANTONIETTA PODUIE

Più di trent'anni di esperienza come consulente di procurement internazionale, delle pratiche di finanziamento, regole di procurement, programmi e politiche delle Istituzioni Finanziarie Internazionali (IFI), delle Nazioni Unite (ONU) e delle Istituzioni Europee (EU) e del mondo delle imprese e la loro interazione con le Istituzioni pubbliche.

Manager di clienti per lo sviluppo del business internazionale attraverso la partecipazione ai tenders e la ricerca di finanziamenti per progetti di investimento privati. Relatore e formatore in seminari sulle regole di public procurement e sulle procedure e opportunità di business è anche redattore e revisore di proposte e offerte di gara.

Coordinatore di progetto e team member ha partecipato a progetti in paesi in via di sviluppo ed economie emergenti e collaborato con le IFIs come consulente.

VP di due società di consulenza specializzate in questo ambito durante quattordici anni a Washington D.C., vive e lavora a Venezia.

Laureata in Lingue e Letterature Straniere Moderne all'Università di Padova e ha ottenuto un master (biennale) dalla Georgetown University con concentrazione in Affari Internazionali. Oltre all'inglese parla tedesco, serbo-croato e comprende francese e spagnolo.



Programma del Webinar

Tematica: MEDICALE

Le opportunità bandite dalle stazioni appaltanti dei Paesi Membri UE e dalle Istituzioni ed Agenzie Europee

- Analisi del volume di gare e del tipo di **servizi, beni e lavori** maggiormente richiesti.
- Introduzione sulle fonti
- Esempi.



Cosa si intende per gare Europee

UN'IMPORTANTE DISTINZIONE FRA GARE/TENDER/BIDS E GRANTS/FINANZIAMENTI

Oggi parliamo di gare dove chi partecipa deve rispondere a requisiti specifici (Terms of Reference o Technical Specifications) della stazione appaltante e non di finanziamenti come quelli dei programmi europei, per esempio Horizon

<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/programmes/horizon>

che vengono estesi su presentazione di una proposta per un progetto ideato dal richiedente.



I vantaggi

Omogeneità di regole

Le linee guida per il procurement europeo sono uguali per tutti i paesi membri e vengono applicate anche per contratti finanziati dalla EU in paesi terzi

Maggiore Trasparenza. Tutti hanno accesso alla stessa documentazione ovunque si trovino nella EU. I criteri di valutazione sono espressi nei documenti di gara e non possono essere modificati «in itinere»

Sicurezza che i soldi per il vostro contratto siano disponibili e non «fungibili»

Per progetti finanziati in paesi terzi il fatto di poter essere pagati nella valuta nella quale si è fatta l'offerta significa non temere il rischio di cambio



I vantaggi

Possibilità di appellarvi se avete delle ragioni di pensare che il processo di procurement non abbia seguito le regole

Grande numero di opportunità che permette di scegliere quelle più adatte alla capacità ed esperienza della propria azienda

Perseguono l'obiettivo di assicurare ai cittadini europei che quanto acquistato offra il migliore «value for money» o quello che definiremmo il miglior rapporto qualità prezzo. I criteri di aggiudicazione possono integrare anche dei criteri qualitativi o insistere su soluzioni innovative, rispettose dell'ambiente, sostenibili e inclusive

Avete la possibilità di fatturare elettronicamente nella maggior parte dei casi



Cosa intendiamo per Servizi in Ambito Medicale

Quando parliamo di “ servizi “ intendiamo la prestazione di attività intellettuali come per esempio studi, formazione del personale medico e paramedico e servizi alla persona, consulenza per la gestione del personale e delle strutture, valutazione e monitoraggio, assistenza tecnica etc. Il beneficiario può essere un Ministero, ente nazionale o regionale di uno dei paesi membri o dei paesi extraeuropei che ricevono assistenza dalla EU o una delle Agenzie della EU

Spesso le gare per servizi prevedono una pre-selezione

I servizi legati all’informatica hanno caratteristiche particolari



Cosa intendiamo per Beni in Ambito Medicale

Quando parliamo di beni intendiamo prodotti. Questi possono includere beni di consumo, beni strumentali, apparecchiature diagnostiche e terapeutiche, vaccini, farmaci, veicoli spesso vengono inclusi training, manutenzione, parti di ricambio etc. Occasioni di gara per i beni nascono più dalle gare finanziate dai paesi membri ma possono esserci richieste generate anche dalle Agenzie dell'EU



Cosa intendiamo per Lavori in Ambito Medicale

Lavori di costruzione e manutenzione con o senza il coinvolgimento delle funzioni di engineering e/o di impiantistica per strutture ospedaliere, cliniche, ambulatori sono richiesti tanto in progetti finanziati dalle autorità dei paesi membri quanto da esigenze delle Agenzie EU.



Il volume di Gare in Europa

<https://ted.europa.eu/en/browse-by-place-of-performance>



Le gare «nazionali» caratteristiche

Ted

Le soglie degli importi contrattuali a partire dalle quali un bando di gara deve essere pubblicato a livello comunitario sono stabilite dalle direttive dell'Unione europea. La seguente tabella fornisce informazioni in merito al tipo di appalti, al loro importo contrattuale (soglia) e alle corrispondenti direttive dell'Unione europea.

Tipo di appalto	Soglia
Appalti pubblici di lavori	5 382 000 EUR
Appalti di servizi	140 000 EUR
Appalti di forniture	140 000 EUR
Tutte le altre forniture e i servizi nei settori dell'acqua, dell'energia e dei trasporti	431 000 EUR



Le gare «nazionali»: caratteristiche

Ted

I documenti di gara sono nella lingua del paese che pubblica il bando.
I portali di e-procurement possono richiedere l'iscrizione per poter visionare la documentazione

Le aziende/società locali partono avvantaggiate ma se state già esportando/lavorando nel paese può essere interessante partecipare eventualmente in partenariato con una società locale

Se state già partecipando a gare italiane ritroverete richieste di documenti e procedure analoghe.

Medical Services Goods Works National27



Le gare finanziate dalle Istituzioni Europee

Caratteristiche

Funding&Tenders

I documenti di gara sono standard

La lingua può essere quella del paese all'interno del quale si trova l'Istituzione Europea che bandisce la gara ma le offerte possono spesso essere presentate anche in italiano

La documentazione amministrativa da presentare è meno gravosa di quella per le gare italiane essendo basata molto su autocertificazione.

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

Medical Services Goods Works EUInstitutions



La prima analisi

La prima analisi che devo fare è il testo della notice cioè se si tratti di un Forecast, di una Request for Expression of Interest (REI) per una gara restricted, o di una Contract Notice per una gara aperta



Request for Expression of Interest (REI) Servizi

- Diversamente dalle gare finanziate da Istituzioni Finanziarie Internazionali per le gare Europee i criteri di selezione sono basati **solo** sulla rispondenza ai requisiti. Se sono tutti soddisfatti venite shortlistati senza dover presentare l'azienda o allegare i CV
- Le informazioni espresse nella EoI non hanno bisogno di essere giustificate da documenti. Tutti i documenti giustificativi dovranno essere presentati una volta selezionati
- Rispondere ai criteri di selezione può essere fatto velocemente se ci si organizza adeguatamente
- L'EoI riguarda l'intero partenariato quindi la documentazione deve includere il modello relativo all'impegno a costituire il consorzio se il contratto viene aggiudicato



Decidere se partecipare ad un Tender per servizi

I punti principali da analizzare sono:

Referenze: progettuali, finanziarie, geografiche. Normalmente vengono richieste referenze degli ultimi 3-5 anni e per valori di gare almeno due volte più alti di quelli della gara stessa. E' importante avere dei certificati di buona esecuzione che comprovino le esperienze e siano redatti in modo tale da coprire più possibili attività per poterle usare in contesti diversi.

Se non avete esperienza locale ampliate il partenariato ad un'azienda locale e/o ad un'azienda nazionale o internazionale.

Considerate, se non coprite tutte le abilità richieste, di assoldare dei consulenti free-lance



La Request for Proposal

Se la società viene shortlistata verrà invitata a presentare proposta attraverso una RFP che include:

Le Istruzioni sulla partecipazione alla gara e l'elenco delle società shortlistate

I Terms of Reference (TOR)

I template per l' Offerta Tecnica e l'Offerta Finanziaria

In questa fase viene richiesta la documentazione di supporto che giustifica le informazioni che avevo presentato nella EoI.



Cosa verrà precisato nei documenti di gara per Servizi

I TOR preciseranno per ogni «task» quali siano gli obiettivi da raggiungere, le attività da svolgere, gli elaborati da consegnare, il personale da impiegare

Verranno inoltre elencate:

le tempistiche

la rapportistica,

il luogo (o luoghi) di esecuzione del contratto,

la natura del contratto

I Criteri di Valutazione economici e finanziari

e tecnico professionali (es. punteggi dati alla metodologia, all'adeguatezza dell'organizzazione, alle risorse umane, al controllo di qualità...)

Peso dato alla proposta tecnica vs. quella finanziaria (80%-20% fino a 60%.40%)



Fornitura di Beni

Ciascun operatore presenta un'offerta completa tecnica ed economica. L'offerta tecnica si risolve nella rispondenza alle specifiche **e ad eventuali richieste di servizi post fornitura, parti di ricambio, formazione nell'uso di macchinari.**

La presentazione di un'offerta completa per fornitura di beni non richiede quindi lo sviluppo della metodologia ma prevede che i beni siano forniti nella quantità e con la tempistica specificata quindi o il fornitore è anche produttore, ed è in grado di soddisfare questi requisiti, o dispone di un albo fornitori in grado di mettere a disposizione rapidamente le forniture richieste. Soggetti come le società di Trading sono un esempio di società che partecipa con quotazioni da fornitori fidelizzati.



Cosa verrà precisato nei documenti di gara per beni

Regole di origine: se sia previsto che le forniture debbano essere di origine europea (quasi sempre la regola)

Trasporto e Consegna della merce: Dove sia prevista la consegna e con quali modalità INCOTERMS

Assicurazione: che deve coprire i danni alle forniture fino alla destinazione finale e all'accettazione preliminare.

Validità delle offerte: Di solito 120 gg. può arrivare fino a 190 gg



Fornitura di Lavori

La selezione prevede spesso una REI

Le società selezionate riceveranno documenti di gara che prevedono la rispondenza a requisiti di :

- Capacità **economica** e finanziaria espressa in termini di fatturato generale e specifico negli ultimi 3 anni
- Capacità **professionale** espressa in termini di risorse umane disponibili nei diversi settori di specializzazione e
- Capacità **tecnica** che si valuta sulle referenze per progetti simili realizzati negli ultimi 5 anni



Fornitura di Lavori

Se non soddisfo tutti i parametri posso prevedere di unire le forze in JV o contracting e subcontracting e/o posso utilizzare lo strumento dell'avvalimento

La scelta di quale società fungerà da Lead Partner è fondamentale

Rispetto alla documentazione richiesta per una gara di servizi oltre alla Offerta Tecnica e a quella Finanziaria dovrò anche compilare il «Bill of Quantities» (computo estimativo)



Joint Venture

Tutti i membri rispondono in solido cioè singolarmente o congiuntamente delle obbligazioni assunte

Se uno dei partners non esegue in modo soddisfacente i servizi che gli spettano tutti gli altri partners devono assumersene la responsabilità

Ogni partner può apparire solo nell'offerta/proposta di un singolo gruppo pena esclusione della stessa

E' necessario presentare copia dell'accordo fra partners al momento della proposta dove si designa anche un partner principale e un amministratore del contratto con tutte le deleghe e dove ci si impegna a firmare l'accordo di JV formale se il contratto viene aggiudicato



CONTRACTOR AND SUBCONTRACTOR CONSULTANT AND SUBCONSULTANT

Il contractor è responsabile per tutte le azioni e mancanze dei sub

Se il sub non esegue o esegue in modo poco soddisfacente i servizi di cui sarebbe responsabile il contractor può farsene carico o decidere la sostituzione del sub previa autorizzazione del cliente

Il contractor deve assicurarsi che ogni sub sia in regola con i requisiti contrattuali

L' accordo fra contractor e sub è regolato internamente



L'Avvalimento o «Undertaking»

Le gare europee prevedono anche questa modalità di partenariato

“un concorrente che partecipa ad una gara pubblica (Impresa Avvalente) può dimostrare il possesso dei requisiti necessari per la partecipazione facendo riferimento alle risorse e alla capacità di un altro operatore economico (Impresa Ausiliaria)

In altri termini, mediante l'avvalimento, i requisiti tecnico-organizzativi, economici, finanziari, di certificazione, posseduti da un operatore possono essere utilizzati da un altro soggetto per la partecipazione ad una specifica gara di appalto pubblico.”



LA PREPARAZIONE DELLA PROPOSTA PER SERVIZI

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



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



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:











