



FOCUS

IL SISTEMA DEL PROCUREMENT NELLE NAZIONI UNITE

LEGGI TUTTO



LE INTERVISTE



Manlio Di Stefano | MAECI
Giovanna Ceglie | UNSCG



COMMESSE



Le aggiudicazioni
delle imprese italiane all'estero



IL PODCAST



#FarnesinaXleImprese: Made In
Italy, Export e le Eccellenze italiane

L'editoriale

Vi presentiamo con questo numero la nuova Newsletter Diplomazia Economica Italiana che acquisisce una veste grafica totalmente rinnovata e un formato digitale innovativo.

Grazie a un layout chiaro e ordinato, le notizie saranno più facilmente identificabili in prima pagina, attraverso infografiche e icone che metteranno in risalto i temi e distingueranno i vari settori.

Focus, interviste, studi e analisi saranno disposti su un'unica colonna e corredati da link di approfondimento per favorirne la consultazione. Una newsletter moderna e al passo coi tempi, fruibile anche in formato mobile per tablet e smartphone.

Assieme ad Agenzia Nova che collabora con noi alla sua realizzazione vi auguriamo una buona lettura.

Enzo Angeloni, Direttore Generale
per la Promozione del Sistema Paese (MAECI)

In questo numero

MERCATI

**IL VADEMECUM
PER GLI INVESTITORI IN BRASILE**

STUDI&ANALISI

**RAPPORTO GREENITALY: QUADRO
POSITIVO PER LE AZIENDE ITALIANE**

OGNI ANNO L'ONU ACQUISTA BENI E SERVIZI PER 20 MILIARDI DI DOLLARI

Il sistema di approvvigionamento delle Nazioni Unite offre un volume di affari considerevole, che tuttavia, non è pienamente sfruttato dalle aziende italiane. Ecco le opportunità per i nostri imprenditori.



INTERVISTA LA NOSTRA CHIAVE È L'ALTA TECNOLOGIA

La partecipazione delle nostre PMI ai bandi di gara indetti dalle agenzie delle Nazioni Unite resta limitata; l'impegno della Farnesina per sostenere maggiormente le aziende italiane. Parla il Sottosegretario agli Esteri, Manlio Di Stefano.



DIGITALE E TELECOMUNICAZIONI IL CENTRO LOGISTICO DI BRINDISI

La struttura ONU nella città pugliese offre alle imprese italiane il vantaggio competitivo dovuto alla sua posizione, che consente di eliminare costi legati ai trasporti. Parla la Direttrice Giovanna Ceglie.



BRASILE VADEMECUM PER GLI INVESTITORI

L'Ambasciata d'Italia a Brasilia, insieme a Gm Venture e Kpmg, ha realizzato uno strumento per indicare le opportunità rivolte alle nostre aziende che vogliono operare sul mercato del Paese sudamericano.



RAPPORTO GREENITALY UN QUADRO POSITIVO PER LE AZIENDE ITALIANE

L'edizione 2020 della ricerca, promossa da Symbola e Unioncamere, mette in evidenza i vantaggi competitivi derivanti dalla sostenibilità e dalle scelte "verdi", anche in vista dei futuri finanziamenti Ue al settore.



IL PODCAST - FARNESINA PER LE IMPRESE

Made in Italy, export motore del PIL, eccellenze italiane apprezzate nel mondo. Sono questi i temi di "#FARNESINAXLEIMPRESE", la nuova iniziativa di podcast del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione internazionale, disponibili gratuitamente sulle principali piattaforme di ascolto.



COMMESSE

Le principali aggiudicazioni delle imprese italiane all'estero nel mese di novembre 2020.

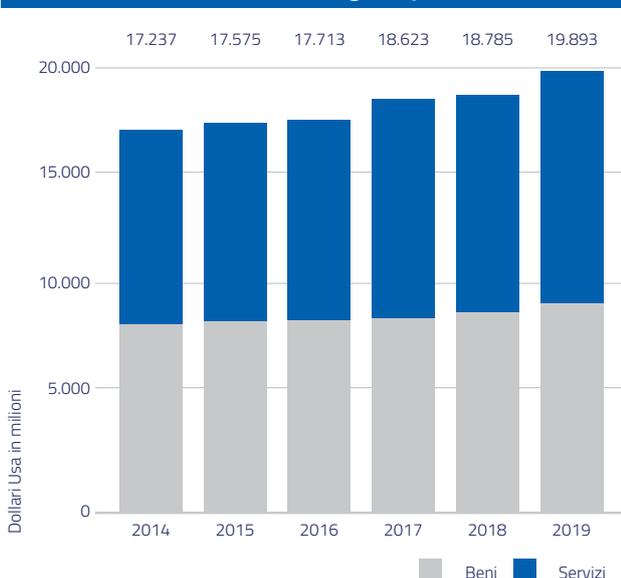


VENTI MILIARDI DI OPPORTUNITÀ DALLE NAZIONI UNITE

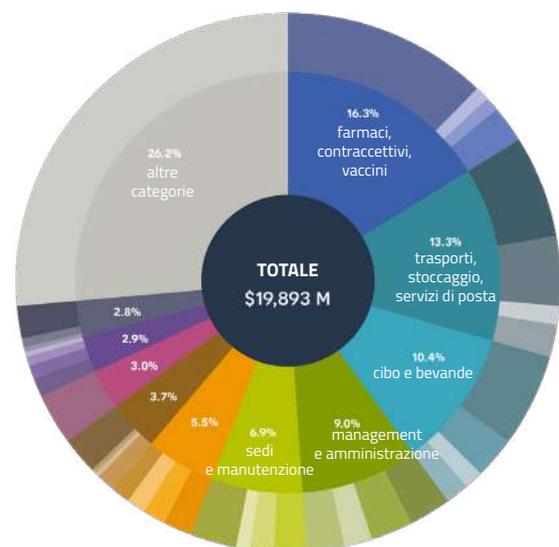
Tutte le informazioni per poter partecipare da protagonisti alle gare indette dall'Onu per l'acquisto di beni e servizi.

L'intera struttura delle organizzazioni delle Nazioni Unite si avvale del sistema del procurement per garantire l'approvvigionamento di beni e servizi, che movimenta ogni anno un notevole volume di acquisti, pari a circa 20 miliardi di dollari. L'importo complessivo del procurement delle Nazioni Unite ha segnato un +5,9 per cento nel 2019 (19,9 miliardi di dollari) rispetto all'anno precedente e si inserisce in un trend in crescita già dal 2014. Si tratta, quindi, di **un settore in espansione che offre numerose opportunità in svariati comparti**. In particolare, l'approvvigionamento di beni ha avuto un incremento del 4,4 per cento (398 milioni di dollari), mentre i servizi hanno segnato un +7,3 per cento (710 milioni di dollari).

Volume totale degli acquisti



Le principali macro aree nel 2019



Fonte: Presentazione H. Dodd "UN Global Procurement" - 26 novembre 2020 (UNGSC)

Fonte: Rapporto Statistico 2019 sul procurement delle Nazioni Unite (UNGMI)



LE AGENZIE PRINCIPALI

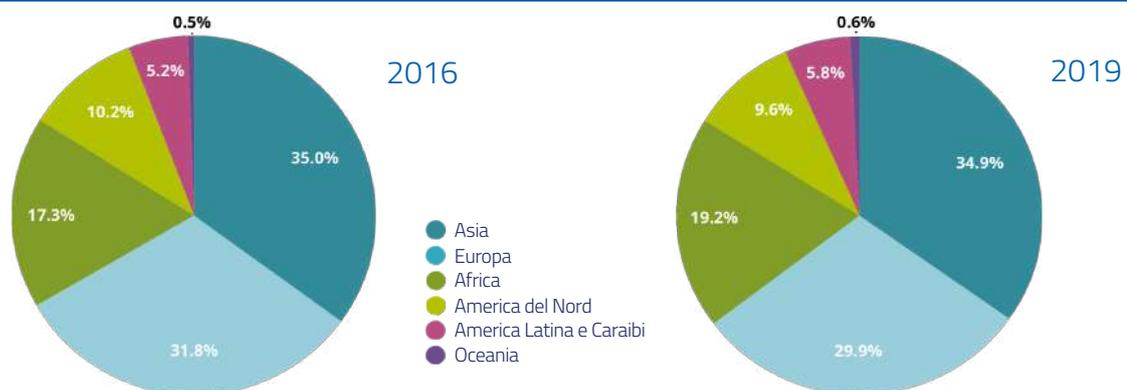
Classifica delle prime cinque agenzie delle Nazioni Unite per volumi totali di spesa in beni e servizi (2019)

1. UNICEF	3,8 mld di dollari
2. PAM	3,6 mld di dollari
3. Segretariato Onu	2,5 mld di dollari
4. UNDP	2,1 mld di dollari
5. UNHCR	1,1 mld di dollari

Il procurement di beni e servizi nel 2019 ha riguardato 39 organizzazioni riconducibili alle Nazioni Unite. In cima alla lista delle agenzie dell'ONU che nel 2019 hanno speso di più vi è l'UNICEF, con 3,8 miliardi di dollari, seguita dal Programma Alimentare Mondiale (PAM, la cui sede è a Roma) e dal Segretariato ONU con 2,5 miliardi di dollari di spesa. Al quarto posto si colloca l'UNDP, con 2,1 miliardi di dollari di spesa, seguita dall'UNHCR, con 1,1 miliardi di dollari.

Nel 2019 i Paesi fornitori sono stati 217, tra cui 193 Stati membri delle Nazioni Unite. Al primo posto figurano gli Stati Uniti, che si sono aggiudicati 1,7 miliardi di dollari di contratti nel 2019 (pari all'8,7 per cento del totale), mentre l'Italia è stata il 14mo fornitore dell'ONU nel 2019 con commesse per 323 milioni di dollari, cifra al di sotto delle potenzialità. Il procurement ONU, infatti,

Volume del procurement per aree (2016 e 2019)



Fonte: Rapporto Statistico 2019 sul procurement delle Nazioni Unite (UNGIM)

tiene conto del peso contributivo di ciascun Paese nell'assegnazione delle commesse e per l'Italia vi sono opportunità non sfruttate. L'Italia si è aggiudicata, nel 2019, soltanto l'1,62 per cento del procurement delle Nazioni Unite. Dei 323,25 milioni di dollari complessivi di beni e servizi forniti dalle aziende italiane, 49,4 milioni sono rappresentati da servizi di gestione e amministrazione, e 49,2 milioni da prodotti alimentari e bevande.

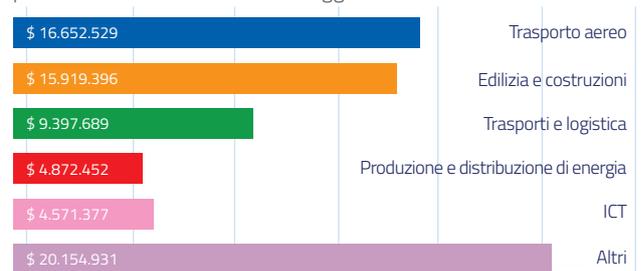
I servizi erogati da fornitori italiani al Segretariato delle Nazioni Unite ammontano a 71,56 milioni di dollari. Le prime due voci di spesa di circa 16 milioni di dollari ciascuna riguardano i settori del Trasporto aereo ed Edile. I settori merceologici per i quali le aziende italiane si sono aggiudicate commesse inferiori al milione di dollari sono materiale per la sicurezza; strumenti per la pesca e l'agricoltura; componentistica dei sistemi elettrici; macchinari per la manifattura industriale. Si tratta di settori promettenti nei quali le aziende possono trovare opportunità interessanti. La fetta maggiore di spesa (3,2 miliardi di dollari) delle organizzazioni ONU,

Segretariato: volume del procurement con aziende italiane

\$ 71.568.373

2019

Segretariato ONU: Il procurement con aziende italiane nel 2019. I primi 5 settori delle commesse aggiudicate in Dollari USA.



Fonte: Presentazione H. Dodd "UN Global Procurement" - Brindisi, 26 novembre 2020 (UNGSC)



nel 2019, ha riguardato prodotti farmaceutici, contraccettivi e vaccini (+8,1 per cento), seguita dal settore dei trasporti, stoccaggio e servizi postali (2,6 miliardi di dollari, pari a un incremento dell'11,2 per cento) e dall'approvvigionamento di cibo e bevande (2,07 miliardi di dollari, pari a un incremento dell'1,1 per cento).

Come fare affari con le Nazioni Unite Il Centro logistico di Brindisi

A livello mondiale esistono numerosi centri logistici di smistamento di beni diretti ai vari teatri in cui sono impegnate le agenzie delle Nazioni Unite. Uno dei principali si trova a Brindisi e rappresenta un hub importante il cui potenziale può essere sfruttato dalle aziende italiane. L'United Nations Global Service Center (UNGSC), costituito dalla Base logistica di Brindisi (UNLB) e dall'United Nations Information and Communications Technologies Facility (UNICTF) di Valencia, fanno parte del DOS (Dipartimento di supporto operativo), che fornisce sostegno operativo alle agenzie del Segretariato delle Nazioni Unite.

Il centro di Brindisi smista beni e servizi di diverso tipo. Tra i beni figurano apparecchiature di telecomunicazioni, computer, arredi per uffici. I servizi, invece, riguardano lavori di costruzione, consulenze professionali e tecniche, telecomunicazioni. Il mandato prevede l'acquisizione di beni e servizi logistici, di tecnologia dell'informazione e di telecomunicazioni per le missioni di mantenimento della pace e di altre entità delle Nazioni Unite che ne facciano richiesta.

Le procedure di acquisizione di beni e servizi sono disciplinate da regolamenti e regole finanziarie delle Nazioni Unite e dal Manuale sul procurement. Secondo gli ultimi dati disponibili, nel 2020 sono stati spesi 45,96 milioni da centro di Brindisi, dato in aumento di circa 5 milioni rispetto al 2019.

Dal 2014 a oggi, gli acquisti sono stati pari a 243,7 milioni di dollari, che hanno interessato 845 fornitori per un totale di 6.112 aggiudicazioni. L'UNGSC di Brindisi ha acquistato dai fornitori italiani nel 2020 beni per 56,9 milioni dollari, di cui il 30,15 per cento in materiali e il 69,85 per cento in servizi.

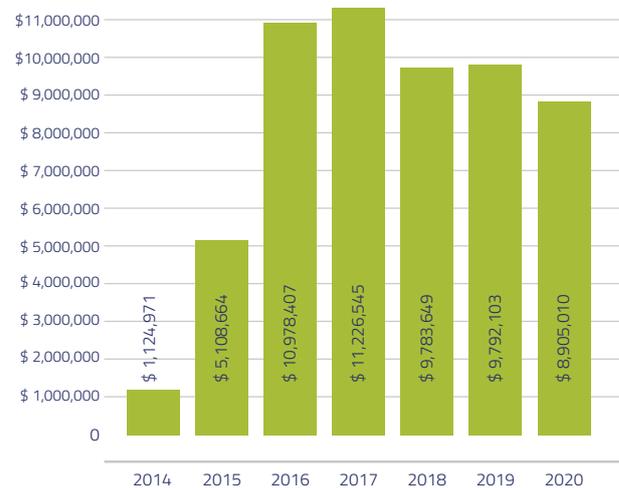
Le tipologie di acquisto

Le procedure e le opportunità di [fare affari con le agenzie delle Nazioni Unite](#) sono reperibili all'indirizzo www.ungm.org/Public/Notice dove è possibile anche registrarsi per ricevere degli avvisi (alert) quando vengono [pubblicati nuovi alla contenuta cifra di 250 dollari per un anno.](#)

UNGSC: acquisti a livello globale



UNGSC: acquisti da fornitori italiani



Fonte: Presentazione "Diventare fornitori delle Nazioni Unite" - Seminario sul procurement Brindisi, 26 novembre 2020 (UNGSC)



Oppure è possibile consultare [un altro sito dell'ONU \(www.un.org/Depts/ptd/eoi\)](http://www.un.org/Depts/ptd/eoi) dove si può inserire la propria manifestazione d'interesse.

Per soddisfare le necessità di approvvigionamento, le agenzie delle Nazioni Unite, oltre a pubblicare i bandi di gara sul proprio sito internet e in quello del Global marketplace (UNGM), possono utilizzare anche "Shortlist", che comprendono fornitori di precedenti approvvigionamenti, fornitori registrati sul sito o fornitori che hanno presentato una manifestazione di Interesse. La procedura di pre-qualifica è utilizzata per determinare quali siano i fornitori più idonei, tra quelli registrati, per un determinato progetto o contratto. Solo i fornitori che avranno ottenuto la pre-qualifica potranno partecipare alla gara.

Esistono due ordini di acquisto:

- quelli emessi sotto i contratti quadro aggiudicati dalla divisione procurement delle Nazioni Unite di New York (UNDP). Si tratta di contratti utilizzati per la fornitura di beni e servizi necessari su base ricorrente e per un lungo periodo di tempo che, per loro natura, hanno portato ad acquisti centralizzati (ad es. forniture e attrezzature mediche, software, unità di alloggio, generatori, container);

- quelli emessi sotto i contratti aggiudicati da UNGSC Brindisi. Si tratta di contratti utilizzati per la fornitura di beni e servizi necessari su base ricorrente e per un lungo periodo di tempo che per loro natura hanno portato ad appalti locali (ad esempio servizi di pulizia, mobili per ufficio, carburanti, opere di costruzione, servizi di manutenzione).

Per le acquisizioni che rientrano nella categoria "beni già noti", esistono contratti quadro dai quali si attinge. Per le nuove acquisizioni sarà necessario stipulare un contratto con aziende già note, oppure avviare eventualmente una gara d'appalto. Nel caso di nuove acquisizioni di beni e servizi, c'è una differenza sostanziale sulla stima del valore del contratto. Se l'importo stimato è inferiore a 150 mila dollari (gara informale) si può procedere a una strategia di acquisto più adeguata. Se l'importo stimato è superiore ai 150 mila dollari (gara formale) vengono pubblicati i bandi sui siti specializzati.

Per beni e servizi del valore inferiore ai 150 mila dollari, è prevista una "Invitation to bid", per la quale si procede con un invio unico che consta di offerta tecnica e finanziaria.

L'aggiudicazione, in questo caso, viene fatta all'offerta più bassa e tecnicamente conforme. La seconda tipologia di gara prevede una "Request for quotation", con l'invio separato di offerta tecnica e finanziaria. Tutte le gare formali sono pubblicate sui siti UNGM e sul sito di UNGSC. Non essendo previsto l'obbligo di pubblicizzare le gare informali, lo staff dell'ufficio acquisti si affida completamente ai dati disponibili sul portale UNGM per selezionare i fornitori registrati per la specifica categoria merceologica di appartenenza per il bene o servizio oggetto di gara d'appalto informale.

Oltre al centro di Brindisi, per le aziende italiane può essere utile sfruttare il potenziale offerto dal Programma alimentare mondiale (PAM), che ha la sua sede a Roma, e che nel 2019 ha ricevuto beni per 8,3 miliardi di dollari. Nel 2019, il PAM ha acquistato beni e servizi per 3,65 miliardi di

PAM: beni e servizi da fornitori italiani (2019)		USD
Affitti e utenze	\$	12,554,417.13
Beni e servizi per ufficio	\$	11,099,227.89
Servizi di consulenza	\$	10,170,116.57
Beni e servizi ICT	\$	6,074,741.52
Acquisto/costruzione di strutture	\$	1,630,942.19
Servizi di sicurezza	\$	1,442,962.20
Beni e servizi medici/per la salute	\$	609,347.79
Spese comune e statutarie Nazioni Unite	\$	483,785.34
Gestione logistica e stoccaggio	\$	477,567.23
Ispezioni e assicurazioni	\$	340,348.13
Veicoli	\$	196,121.60
Spese di trasporto	\$	34,650.42
Altri	\$	28,979.65
Totale	\$	45,143,207.66

Fonte: Il procurement del PAM - Seminario sul procurement Brindisi, 26 novembre 2020



dollari da 153 Paesi. In particolare, 763 milioni sono stati spesi per beni e servizi, 1,69 miliardi di dollari in cibo e 1,19 miliardi in logistica. L'Italia è il terzo paese di fornitori con oltre 200 aziende, per un volume di affari di 45 milioni di dollari nel 2019.

Le opportunità per erogare servizi al PAM sono disponibili qui: www1.wfp.org/do-business-with-wfp. E' possibile anche registrarsi su www.ungm.org e diventare un Wfp vendor (Level 2 for fornitori di cibo e servizi logistici).

Inoltre, si può mandare una presentazione dei propri prodotti a newsuppliers@wfp.org. L'intero sistema delle Nazioni Unite offre diverse opportunità che aspettano di essere soltanto colte dalle imprese italiane.

PROCUREMENT ONU

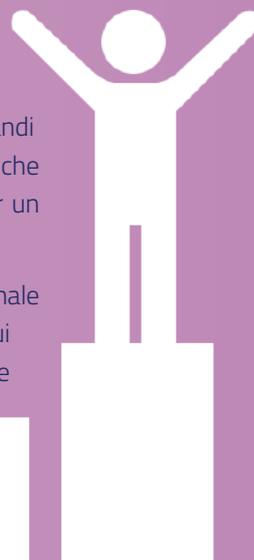
INTRAPRENDENZA E CORAGGIO: STORIE DI SUCCESSO DELLE IMPRESE ITALIANE

Approccio proattivo e fiducia: sono questi i due requisiti fondamentali che un'azienda deve avere per poter intrattenere rapporti con la base logistica dell'**United Nation Global Service Center** (UNGSC) di Brindisi, che nel 2019 ha acquistato dai fornitori locali beni e servizi per un valore di 9,7 milioni di dollari.

"L'esperienza con i bandi di gara dell'Onu è ottima", raccontano i responsabili di **R.I. Group**, azienda attiva nelle strutture modulari e negli shelter e che dal 2013 a oggi si è aggiudicata commesse per un valore di circa 90 milioni di dollari. Tramite il portale UN Global Market "è possibile attingere a numerose informazioni, oltre che poter visionare le gare di maggior interesse. Il sistema guida step by step il potenziale fornitore verso l'inserimento della propria azienda nella 'vendor list' dell'ONU", spiegano alle aziende italiane che intendono attingere alle opportunità di procurement messe a disposizione dal centro di Brindisi. Vi è, inoltre, "la possibilità di sottoscrivere un servizio 'Tas' (Tender Alert Service) che seleziona e avvisa, tramite l'invio di una e-mail, sulla pubblicazione di nuove gare aderenti al profilo utente".

È inoltre importante "credere nella possibilità di poter entrare in questo sistema garantisce enormi soddisfazioni dal punto di vista etico nel supportare l'Onu nel loro difficile compito, oltre ad un ritorno economico di sicuro interesse": l'invito, dunque, è a registrarsi sul portale dedicato e a "leggere bene le specifiche tecniche" dei diversi bandi giunge anche da **Impresit Metallurgica**, impresa attiva nel settore del Fencing System che collabora con il centro di Brindisi da oltre due anni e si è aggiudicata commesse per un valore di circa 16 milioni di euro.

Infine, un'altra azienda italiana, la **Jas**, che opera nel settore dei trasporti internazionale evidenzia ai potenziali investitori la semplicità con cui ogni società può registrarsi sui siti dove sono disponibili le gare. "La piattaforma UNGM Global Market place permette a tutti i fornitori di registrarsi in totale autonomia e partecipare ai bandi di gara globali", spiegano da Jas, che eroga beni e servizi al centro di Brindisi dal 2004.





MANLIO DI STEFANO

Sottosegretario di Stato al Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione internazionale

PUNTARE SULL'ALTA TECNOLOGIA

L'impegno della Farnesina per sostenere le imprese italiane nella partecipazione ai bandi ONU.

Sottosegretario, perché il sistema di procurement delle Nazioni Unite può rappresentare una rilevante opportunità per le PMI italiane?

Perché ogni giorno le Nazioni Unite, attraverso le proprie agenzie ed il Segretariato, pubblicano bandi di gara per la fornitura di beni e servizi di cui l'Italia, con le sue PMI, è produttrice. La domanda interna italiana non riesce ad assorbire la produzione nazionale. Per questo l'export, così come l'internazionalizzazione in senso lato, possono rappresentare una valvola di salvezza per molte aziende. In questo difficile contesto internazionale, segnato da un pesante rallentamento dell'economia con una forte diminuzione del Pil mondiale e una sensibile contrazione degli scambi commerciali, la domanda delle Nazioni Unite invece continua a crescere. Per questo è importante sfruttare appieno questa opportunità. Sarà una sfida fondamentale: quella non solo di cogliere tutte le opportunità che potranno giungere per le imprese italiane dal mercato estero ma anche dalla partecipazione alle gare internazionali.

Il procurement ONU continua a crescere in termini quantitativi, avendo raggiunto i 20 miliardi di dollari, ma la partecipazione italiana non segue lo stesso trend: quali ritiene possano essere le cause di questa dinamica?

La partecipazione italiana rimane debole soprattutto all'estero. Abbiamo invece dati più confortanti sul fronte nazionale, ovvero sull'interazione con le agenzie dell'ONU presenti in Italia. Ad esempio, per quanto riguarda le gare



Manlio Di Stefano, Sottosegretario di Stato
al Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale



pubblicate dal Programma alimentare mondiale (PAM), gli acquisti più significativi in termini di valore sono effettuati dalla sede centrale di Roma ed oggi l'Italia è il terzo Paese fornitore del PAM con oltre 200 imprese. Anche a Brindisi, dove l'ONU opera con l'agenzia UNGSC, *la partecipazione italiana alle commesse assegnate dall'Agenzia mostra negli ultimi tre anni un trend in crescita grazie all'acquisizione di una quota del 25,1 per cento sul totale del volume di acquisti della sede pugliese*. Rimangono ancora deboli invece lì dove la destinazione finale di forniture di beni e servizi riguarda aree remote del mondo. In questi casi, il fattore logistica assume un peso ancora troppo rilevante nella decisione di partecipare o meno alla gara e a volte, soprattutto nel caso di destinazioni più difficili da raggiungere, può scoraggiare l'impresa; ne consegue che non sfruttiamo appieno occasioni ricche di opportunità interessanti, come ad esempio nel caso della missione di pace nel Mali che rappresenta un canale di richieste sempre molto intenso.



In che modo la Farnesina può favorire la partecipazione delle nostre imprese nelle gare di procurement delle Nazioni Unite?

Con la Farnesina già da qualche anno abbiamo messo in pista numerose iniziative sul tema procurement derivante dalle organizzazioni internazionali, affinché possa crescere il numero di aziende italiane in grado di offrire all'ONU la loro expertise, tecnologia e know-how attraverso la fornitura di beni e servizi di qualità ben nota in tutto il mondo. Una delle ragioni di questa debolezza di partecipazione italiana nelle gare di procurement delle Nazioni Unite risiede nella scarsa conoscenza dei meccanismi e delle procedure di partecipazione alle commesse lanciate dal sistema onusiano. I seminari, come quello del 26 novembre organizzato dall'Agenzia onusiana di Brindisi, hanno come obiettivo quello di incrementare la conoscenza delle opportunità offerte dal mondo

onusiano al settore privato italiano. Tale seminario si è collocato nell'alveo delle linee strategiche del **Patto per l'Export** dello scorso 8 giugno - fortemente voluto dal ministro Luigi Di Maio - che attribuisce rilievo prioritario alla formazione e al rafforzamento della conoscenza dell'intera gamma di strumenti di accompagnamento per le imprese nei mercati esteri. Vogliamo continuare su questa strada e potenziare gli **strumenti di sostegno alle imprese**, in primo luogo quelli informativi come **"infoMercatiEsteri"** ed **"ExTender"**, quest'ultimo dedicato proprio alle segnalazioni di gare ed anticipazioni sui grandi progetti in cantiere nel mondo. In secondo luogo puntiamo alla formazione attraverso l'organizzazione di seminari come quello che si è svolto a Brindisi - e come tanti di quelli che abbiamo già ospitato negli anni scorsi direttamente in Farnesina - con l'obiettivo di far conoscere in maniera sempre più capillare, le modalità, le procedure e le opportunità generate dal procurement delle organizzazioni internazionali.

Quali ritiene possano essere i settori che presentano le opportunità maggiori per le aziende italiane?

Sicuramente i settori ad alto contenuto tecnologico. Le missioni di pace delle Nazioni Unite ad esempio sono importanti centri di spesa che hanno bisogno di servizi e prodotti ad altissimo



contenuto IT. Ma possiamo fare meglio anche in settori come quello degli arredi e delle costruzioni (soprattutto prefabbricati – e nell’esecuzione di alloggi temporanei compresi i materiali per la loro costruzione). Per quanto riguarda i trasporti, spesso le gare vengono bandite per la fornitura di camion specializzati nel trasporto di merci particolari. Un altro settore dove siamo molto bravi ma dove dobbiamo migliorare la nostra partecipazione è quello di gestione delle acque. In sostanza le gare pubblicate dal sistema onusiano vanno costantemente monitorate e le Pmi devono iniziare a partecipare alle varie gare che fanno per loro, man mano che vengono pubblicate, fino a diventare un fornitore “fisso” (lo stesso contratto con l’ufficio acquisti Onu può essere di volta in volta rinnovato).

Lei ha partecipato di recente ad un seminario sul procurement ONU organizzato dall’agenzia ONU di Brindisi. Che impatto può avere la base logistica di Brindisi ed il suo procurement sul tessuto economico nazionale e in particolare su quello del Meridione?



L’agenzia ONU di Brindisi ha speso nel 2020 quasi 46 milioni di dollari in forniture di beni e servizi e l’anno non è ancora finito. In pratica acquisita beni e servizi logistici, di information technology e di telecomunicazioni per le missioni di mantenimento della pace e di altre entità delle Nazioni Unite che ne facciano richiesta. Tra i principali beni che acquista vi sono le apparecchiature di telecomunicazioni e i computer.

Tra i servizi, i lavori di costruzione (incluse le consulenze professionali e tecniche) e la spedizione di merci e trasporti in generali. Il nostro Meridione ha tantissime PMI che sarebbero in grado di fornire questi beni e servizi. Eppure sono solamente 348 i fornitori italiani e il numero di aggiudicazioni delle gare vinte in Italia non arriva a 3.000. Quindi i margini di miglioramento ci sono e il Meridione ne deve approfittare. Invito pertanto le imprese a visitare gli appositi siti web dove vengono pubblicizzate le gare e ad iscriversi alla piattaforma “ExTender” del MAECI.



**GIOVANNA CEGLIE**

Direttrice UNGSC di Brindisi | ONU

IT E TELECOMUNICAZIONI PERCHÉ L'ITALIA PUÒ PUNTARE SUL CENTRO LOGISTICO DI BRINDISI



Giovanna Ceglie, Direttrice di United Nations Global Service Center (UNGSC)

La struttura ONU nel Sud dello Stivale garantisce alle nostre imprese l'opportunità di ottenere commesse nei settori delle costruzioni, dei servizi di ingegneria e della formazione.

Come si articola e in cosa consiste il procurement delle Nazioni Unite?

Il procurement delle Nazioni Unite è un processo che si articola su un "ciclo degli acquisti" ben definito, disciplinato da norme e regolamenti finanziari delle Nazioni Unite e dal [Manuale del Procurement ONU](#), fondato sui principi cardine delle Nazioni Unite a cui tutte le organizzazioni devono aderire. Queste devono ottenere "Best Value for Money", garantire equità, integrità e trasparenza, favorire una concorrenza internazionale efficace e salvaguardare sempre l'interesse delle Nazioni Unite. Il ciclo degli acquisti prevede una serie di fasi che vanno dalla definizione del bene o servizio da acquistare, alla ricerca di mercato, alla pubblicazione del fabbisogno su siti specializzati ([UNGM](#), [UNDP](#), [UNGSC](#)) per invogliare una sana competizione, alla selezione della strategia di mercato, all'emissione delle gare d'appalto, alla ricezione e valutazione delle offerte, ai controlli interni per certificare lo svolgimento di un regolare processo, all'aggiudicazione della gara e, per finire, alla pubblicazione dell'aggiudicazione. Nello svolgimento di questo processo, si chiede ai fornitori un atteggiamento proattivo, ed essere parte attiva nelle logiche delle Nazioni Unite, perché essi stessi saranno partner protagonisti e fautori della loro stessa partecipazione. Infatti, essendo quasi tutte



le nostre necessità pubblicizzate, si chiede ai potenziali fornitori di registrarsi sul portale United Nations Global Marketplace ([UNGM](#)) - unico canale di accesso a tutte le opportunità di business delle Nazioni Unite - per essere invitati direttamente dai buyer con sollecito diretto a gara. Le Nazioni Unite utilizzano la modalità di licitazione ristretta, per cui solo i fornitori invitati potranno formulare un'offerta. Pertanto, invitiamo le aziende italiane a visitare i nostri siti e compilare le manifestazioni di interesse specifiche al fabbisogno identificato per essere inclusi nella lista degli invitati. Ogni gara prevede un numero minimo di invitati a cui si può accedere esattamente come descritto.

Qual è la percentuale del procurement affidato ad aziende italiane dalla Base di Brindisi e principalmente quali settori riguarda?



Giovanna Ceglie incontra i vertici ASL di Brindisi

Negli ultimi tre anni, il procurement di Ungsc ha visto aumentare progressivamente il proprio volume di affari, passando da 34.172.506 di dollari nel 2018, a 45.961.948 di dollari nel mese di novembre 2020. Anche la percentuale del valore assegnato a aziende italiane è in crescendo, passando da 7,5 milioni di dollari (pari al 21,84 per cento del volume totale) nel 2018; a 9,4 milioni di dollari (pari al 23,16 per cento) del 2019, fino ad arrivare a 12,2 milioni di dollari (pari al 25,16 per cento del volume totale) di novembre 2020. Nel 2019 e 2020, più di 7 milioni di dollari annui sono stati aggiudicati in servizi che riguardano, oltre ai lavori e alla

manutenzione generale degli edifici, la riparazione e manutenzione di impianti ed attrezzature e, soprattutto i servizi di telecomunicazione. Mentre, tra le forniture, i picchi di spesa sono rappresentati dalle unità abitative mobili e modulari per vario uso, hardware e server, utilities.

Quali sono i settori in cui le aziende italiane potrebbero individuare il potenziale offerto dalla Base di Brindisi e quali sono quelli per cui attualmente le aziende presentano le offerte?

Essendo nel territorio italiano dove la UNGSC ha sede, esse sono innanzitutto avvantaggiate dalla posizione geografica della base di Brindisi, ma anche rispetto alla Base di Valencia, comunque europea, di cui Brindisi si occupa. Esse hanno il vantaggio competitivo dovuto alla loro posizione logistica, e possono eliminare i costi che un competitor internazionale dovrebbe sopportare per coprire le distanze. Considerato il mandato di UNGSC che è quello di fornire supporto nell'ambito della logistica e della Information Technology e delle telecomunicazioni, la maggior parte dei nostri acquisti riguardano i settori industriali legati a queste due macro-aree (costruzioni, servizi di ingegneria, trasporti, spedizioni, forniture per telecomunicazioni e IT). Inoltre, UNGSC fornisce opportunità di formazione e sviluppo alle altre Missioni ed entità delle Nazioni Unite e pertanto acquista corsi di formazione e programmi necessari a garantire questo supporto (tecnici/professionali, certificazioni e soft skill). A questo si aggiungono gli approvvigionamenti necessari al mantenimento e gestione degli uffici e delle aree dei due siti di Brindisi e di Valencia (arredi per uffici, attrezzature per magazzini, attrezzi e arnesi da lavoro, ricambi e materiali di consumo) e altri beni e servizi necessari alle operazioni quotidiane. Nel suo ruolo di Centro Servizi Globale all'interno dell'Organizzazione, Brindisi acquista per conto delle missioni che ne chiedono il supporto. Pertanto, il suo portfolio di beni e servizi è potenzialmente destinato ad espandersi per soddisfare le necessità delle missioni di tutto il mondo, con forniture specifiche quali, ad esempio, impianti per il trattamento delle acque o



sistemi di controllo ed antintrusione, costruzioni e servizi di consulenza ambientale.

Quali consigli può dare alle aziende italiane che vogliono partecipare alle gare e come si differenziano queste ultime a seconda degli importi?



Da sinistra: il Ministro degli Esteri Luigi di Maio e Giovanna Ceglie con il Segretario Generale dell'ONU, Antonio Guterres

Il consiglio principale è di provare ad avvicinarsi alle Nazioni Unite ed avvalersi della loro esperienza e professionalità per entrare in un mercato che offre opportunità di collaborazione. Il procurement delle Nazioni Unite si avvale di due metodi di gare d'appalto ben distinti: gare informali (fino ad un importo stimato di 150 mila dollari) e gare formali (per importi stimati superiori a 150 mila dollari) È importante sottolineare che ogni tipo di gara deve soddisfare

dei requisiti specifici, relativamente al numero minimo di fornitori da sollecitare, al fine di garantire sempre la competizione internazionale efficace e la equa distribuzione geografica degli stessi, con particolare attenzione all'inclusione di fornitori da paesi in via di sviluppo e di aziende gestite da donne.

Tutte le gare formali sono pubblicate sui siti UNGM (www.ungm.org) e sul sito di UNGSC (www.ungsc.org). Poiché non vi è l'obbligo di pubblicizzare le gare informali, lo staff dell'ufficio acquisti si affida completamente ai dati disponibili sul portale UNGM per selezionare i fornitori registrati per la specifica categoria merceologica di appartenenza per il bene o servizio oggetto di gara d'appalto informale. Sicuramente non è facile agire in un contesto internazionale, dove la lingua ufficiale è l'inglese, le procedure sono ben definite e uguali per tutti e occorre rispettare scadenze e standard. Ma l'interazione con noi consente il superamento della difficoltà percepita all'inizio, a favore di una collaborazione basata sulla professionalità, sulla certezza del pagamento in 30 giorni dal completamento dei lavori, servizi o consegna del bene. Non ultimo, l'importanza della condivisione di valori quali il rispetto delle regole, la stabilità della pace, la sana competizione internazionale, il sostegno a progetti sostenibili, la scelta di soluzioni a miglior impatto ecologico o di energie rinnovabili, sensibilizzando alla responsabilità sociale delle imprese e contribuendo attivamente alla implementazione dell'Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite.

Qual è il tratto distintivo della partecipazione delle aziende italiane negli ultimi anni?

Direi molto vario: tra i nostri aggiudicatari abbiamo le grandi aziende ma anche le piccole e medie imprese, che, se non come diretti aggiudicatari, si inseriscono nel meccanismo degli acquisti in maniera indiretta, attraverso il subappalto di parte dei lavori o servizi. Lo stesso avviene nell'ambito delle forniture per UNSGC, dove è possibile individuare l'opportunità di business non solo nell'acquisto del bene oggetto di gara ma anche nei servizi associati allo stesso, quali possono essere ad esempio la spedizione, l'installazione o il supporto post-vendita per le attrezzature.



La sede di Brindisi dello United Nations Global Service Center (UNGSC)



AFFARI IN BRASILE VADEMECUM PER GLI INVESTITORI

Una guida per conoscere il vasto e promettente mercato del gigante latino-americano e per imparare a districarsi nel contesto imprenditoriale locale.

Il Brasile offre agli investitori che vogliono fare affari nel Paese un ventaglio ampio e diversificato di possibilità. Non solo nei settori in cui la presenza italiana è già consolidata, come servizi e fornitura di macchinari e componenti industriali, ma anche in quei comparti che sempre più assumono una rilevanza strategica, come infrastrutture e agrobusiness. Un settore, quest'ultimo, che da solo rappresenta il 21 per cento del Pil nazionale. La nuova [guida agli affari in Brasile](#), curata dall'Ambasciata d'Italia a Brasilia, Gm Venture e Kpmg, punta a fornire agli investitori le informazioni di contesto necessarie per fare affari nel Paese latinoamericano, la cui economia, dopo lo stop dettato dalla pandemia del nuovo coronavirus, si avvia a una crescita sostenuta del 3,3 per cento nel 2021.

L'Italia è il secondo partner commerciale europeo del Brasile, dopo la Germania, e l'ottavo a livello mondiale. In particolare, nel biennio 2018 e 2019 l'Italia si è affermata come primo

Le imprese italiane: principali settori d'intervento

Ecco i comparti in cui operano le aziende controllate da persone giuridiche italiane in Brasile. Dati riferiti al 2019.

Abbigliamento	36
Aeronautico/aerospaziale/difesa	5
Alimentare/agroalimentare	60
Automotive	82
Chimico/petrochimico	60
Edilizia/architettura	49
Energia	28
Farmaceutica/cosmetica	17
Macchinari e componenti industriali	309
Marmi e graniti	19
Mobili/arredo	11
Nautico	8
Servizi	151
Telecomunicazione/IT	55
Turismo	2
Trasporti/logistica	33
Prodotti per edilizia	34
Altri	9
Totale	968

Fonte: "Guida agli affari in Brasile" 2020 - Ambasciata d'Italia a Brasilia, GmVenture e Kpmg

investitore, grazie soprattutto agli investimenti nei comparti dell'energia e dell'automotive. Fino a giugno 2020 si registra la presenza di 968 filiali e stabilimenti produttivi italiani in Brasile, di cui circa il 60 per cento nel solo stato di San Paolo, nella regione del Sud-Est, che da sola rappresenta circa il 52 per cento del Pil del Paese e approssimativamente il 42 per cento della popolazione su un totale di 211 milioni di abitanti. Le aziende censite sono attive soprattutto nei settori dei servizi (151), macchinari e componenti industriali (309), automotive (80) chimico/petrochimico (60) e alimentare/agroalimentare (60).

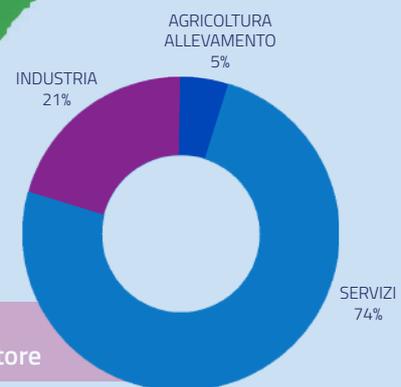
Oltre all'elenco delle imprese italiane censite nel Paese sudamericano, ripartite per area geografica e settore prevalente di attività, la Guida agli affari in Brasile fornisce una mappatura delle opportunità di investimento per le società italiane, suddivise per area geografica e settore di attività; una descrizione delle modalità con cui il sistema Italia può fornire assistenza alle imprese; consigli relativi alla strategia di entrata sul mercato e una sintetica guida aggiornata sugli aspetti giuridici, fiscali e regolatori.

SCHEMA PAESE



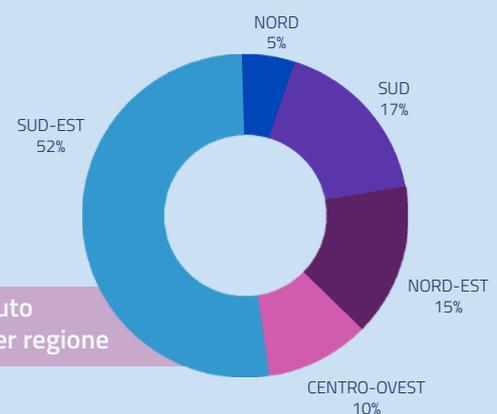
DATI NAZIONALI

Popolazione (2019)	211.000.000
PIL pro capite (R\$, 2019)	34.533
PIL (milioni di R\$, 2019)	7.256.927
Esportazioni (milioni di U\$, 2019)	223.446
Importazioni (milioni di U\$, 2019)	177.229
Tasso di disoccupazione (media del 2019)	11,9%
Reddito nominale lordo (milioni di U\$, 2019)	221.432
Credito bancario (% del PIL)	46,3%



REGIONE DEL SUD-EST

Popolazione (2019)	88.371.433
PIL pro capite (R\$, 2019)	39.993
PIL (milioni di R\$, 2019)	3.480.767
Esportazioni (milioni di U\$, 2019)	111.426
Importazioni (milioni di U\$, 2019)	95.782
Tasso di disoccupazione (media del 2019)	12,2%
Reddito nominale lordo (milioni di U\$, 2019)	116.588
Credito bancario (% del PIL)	46,5%



Per consultare il testo integrale della Guida sul Brasile visita il sito:
http://ambbrasilia.esteri.it/ambasciata_brasilia/resource/resource/2020/11/guida_2020.pdf



RAPPORTO GREENITALY QUADRO POSITIVO PER LE AZIENDE ITALIANE

L'edizione 2020 della ricerca, promossa da Symbola e Unioncamere, mette in evidenza i vantaggi competitivi derivanti dalla sostenibilità e dalle scelte "verdi", anche in vista dei futuri finanziamenti Ue al settore.

L'economia italiana ha il potenziale per emergere con forza dalla crisi scatenata dalla pandemia di coronavirus, guardando con positività al futuro. La chiave per il nostro Paese è proseguire nel trend di investimenti in politiche sostenibili e innovazione, un percorso avviato da molte imprese negli ultimi anni e che viene fotografato bene nel [rapporto "GreenItaly", presentato dalla Fondazione Symbola e da Unioncamere](#).

La ricerca, che nel 2020 è giunta alla sua undicesima edizione, mette in mostra come le aziende che scelgono di investire nell'economia verde riescano a ottenere risultati migliori dal punto di vista del fatturato e della crescita dell'export, oltre a dimostrarsi più resilienti rispetto allo shock procurato dal coronavirus sul sistema nazionale.

Si tratta dunque di vantaggi competitivi che non possono che aumentare, anche di fronte alla grande attenzione che l'Unione europea ha deciso di dare alle politiche di sostenibilità e all'innovazione digitale nei suoi piani per l'immediato futuro. In questo modo le aziende italiane possono accogliere pienamente non solo la sfida della ripresa, ma partecipare con consapevolezza alla visione della Commissione europea sul Green Deal e sui programmi per il Fondo di ripresa, il Next Generation Eu.

La squadra guidata dalla presidente Ursula von



der Leyen intende infatti mettere a disposizione dell'Italia un ammontare complessivo di 209 miliardi di euro, di cui 80 per affrontare la crisi climatica e accompagnare la transizione verde. Dalla ricerca "GreenItaly" emerge dunque una prospettiva di grande ottimismo per il comparto che punta sulla sostenibilità e per l'industria italiana in generale, una vera e propria boccata d'aria per tanti imprenditori e attori del Sistema Paese che aspettano di fare la loro parte per rilanciare l'economia nazionale.



Un'impresa su tre ha investito in prodotti e tecnologie "verdi"

Andando a guardare i dati nello specifico, si nota la crescita delle imprese che hanno deciso di investire nella green economy. Stando a quanto si legge nella ricerca di Symbola e Unioncamere, sono oltre 432 mila le imprese italiane dell'industria e dei servizi con dipendenti che hanno investito in prodotti e tecnologie "verdi" nel periodo fra il 2015 e il 2019. Non si tratta di un numero basso, tutt'altro: quasi un'azienda su tre, il 31,2 per cento dell'intera imprenditoria extra-agricola. Rispetto al quinquennio precedente si nota già un trend di crescita, laddove erano 345 mila le imprese coinvolte nella sostenibilità, ovvero il 24 per cento del totale.

Negli investimenti compiuti dalle aziende italiane nel 2019 spiccano quelli sull'efficienza energetica e le fonti rinnovabili, che si accompagnano al taglio dei consumi di acqua e rifiuti, la riduzione delle sostanze inquinanti e l'aumento dell'utilizzo delle materie seconde. I dati che fanno riferimento allo scorso anno non possono però offrire un quadro esaustivo dell'attuale situazione, visti i mesi

RISULTATI DELLE IMPRESE "VERDI" (2020)

DI FRONTE AL COVID-19

Secondo la ricerca condotta da Symbola e Unioncamere, "le imprese 'verdi' di fronte alla pandemia si sono dimostrate più resilienti, più reattive, hanno affrontato le criticità come le altre aziende ma hanno dato risposte più decise. Hanno, inoltre, aspettative più positive sul futuro perché sono imprese più dinamiche, più smart, più digitali e più giovani".



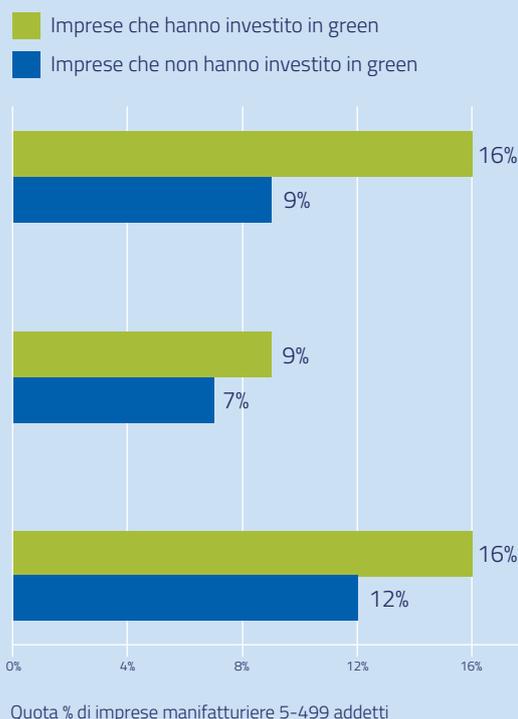
Fatturato



Occupazione



Export





piuttosto “anomali” che abbiamo alle spalle e il contesto in cui le imprese dovranno muoversi ancora per qualche tempo, nella convivenza forzata con il coronavirus. Per questo motivo è ancora più interessante l’indagine condotta da Symbola e Unioncamere nel mese di ottobre 2020 su mille imprese manifatturiere, per capire come tali realtà abbiano reagito alla pandemia e alle sue conseguenze economiche. A giudicare dai risultati del sondaggio, gli investimenti green aumentano la resilienza e permettono al contempo di migliorare la performance in termini di fatturato, indici di occupazione e export. Anche in una fase critica come quella appena trascorsa, il 16 per cento delle imprese che hanno puntato sulla sostenibilità sono riuscite ad aumentare il proprio fatturato, a fronte di un 9 per cento delle imprese “non green”.

A questo si accompagna anche una maggiore predisposizione a scommettere sull’innovazione, investendo in ricerca e sviluppo e nell’utilizzo di tecnologie 4.0. Il 24 per cento delle aziende conferma inoltre di voler continuare a spendere per diventare più “verdi” nel periodo 2021-2023. Anche questo aspetto dovrebbe rappresentare un campanello d’allarme per le realtà dell’economia italiana che ancora non hanno fatto investimenti sulla sostenibilità e sul digitale: in base all’indagine delle due istituzioni, le imprese “green” e orientate al 4.0 nel 2020 hanno visto un incremento di fatturato nel 20 per cento dei casi. Abbinare i due aspetti può essere dunque la chiave di volta per ottenere una performance positiva e costante nel tempo, senza mancare l’appuntamento con le risorse che verranno messe a disposizione dall’Unione europea con il Green Deal e il Next Generation Eu.



Per consultare il testo integrale della Guida GreenItaly visita il sito:
<https://www.symbola.net/ricerca/greenitaly-2020/>



#FARNESINAPERLEIMPRESE OGNI GIORNO IN UN PODCAST INFO E OPPORTUNITÀ PER LE AZIENDE



Made in Italy, export motore del PIL, eccellenze italiane apprezzate nel mondo. Sono questi i temi di “#FARNESINAXLEIMPRESE”, la nuova iniziativa di podcast del **Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione internazionale**, disponibili gratuitamente sulle principali piattaforme di ascolto.

#FARNESINAXLEIMPRESE è su **Spreaker, Apple, Spotify, Google Podcast, Ansa Podcast** e sui **canali social del Ministero**: pillole quotidiane, **in onda dal lunedì al venerdì alle 8 del mattino, della durata di circa due minuti** e destinate a chi vuole familiarizzare o restare aggiornato sulle opportunità che si creano nel mondo e sugli esempi virtuosi della nostra presenza imprenditoriale all'estero, in particolare nei settori più innovativi come **nuove tecnologie, tutela dell'ambiente, mondo delle start-up, economia circolare e crescita sostenibile**.

Uno strumento di comunicazione diretto ed efficace, che rappresenta un vero e proprio *servizio pubblico* rivolto principalmente alle **micro, piccole e medie imprese e al Sistema Italia** per diffondere informazioni sulle opportunità per esportazioni e investimenti - segnalate dalla rete di Ambasciate, Consolati e Istituti di Cultura nel mondo - e più in generale sul ruolo della Farnesina, nella sua rafforzata funzione di supporto all'internazionalizzazione delle imprese.

**CLICCA IL BOTTONE
E VAI AL PODCAST**





NOVEMBRE 2020

LE PRINCIPALI AGGIUDICAZIONI DELLE IMPRESE ITALIANE ALL'ESTERO

Paese	Azienda	Progetto	Valore	Settore
ALBANIA	Inc spa	Realizzazione del progetto ferroviario Tirana-Durazzo-Rinas (29 OTTOBRE)	92,29 mln di euro	INFRASTRUTTURA FERROVIARIA
AUSTRALIA	Saipem	Servizi di ingegneria e progettazione front-end (Feed) di un modulo di compressione destinato al progetto Ichthys Lng	ND	INGEGNERIA
NORD AMERICA, EUROPA, SUDEST ASIATICO	Maire Tecnimont	Servizi ingegneria e procurement per tre forni di delayed cooking	100 mln di euro	LICENSING E SERVIZI EP (ENGINEERING E PROCUREMENT)
NORVEGIA	VARD (controllata Fincantieri)	Progettazione e costruzione di un avanzato peschereccio	ND	NAVALE
NORVEGIA	VARD (controllata Fincantieri)	Progettazione e costruzione di otto navi robotizzate	ND	NAVALE
OMAN	FISIA ITALIMPIANTI (controllata Gruppo Webuild)	Due nuovi contratti per la progettazione, fornitura e costruzione di due impianti di dissalazione	330 mln di dollari	INFRASTRUTTURA IDRICA
STATI UNITI (VIRGINIA)	ENI (attraverso Novis)	Acquisizione del progetto solare "ready to build" Westmoreland da 30 MW situato nel Westmoreland County	35 mln di dollari	ENERGIA

Newsletter online realizzata da Agenzia Nova in collaborazione con la Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese - Ufficio I (Promozione e coordinamento delle iniziative di interenazionalizzazione del sistema economico) del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (MAECI). Pubblicazione in formato elettronico.

MAECI



Responsabile della linea editoriale
Stefano Nicoletti



Collaboratori di redazione del MAECI
**Cristiana Alfieri, Paola Chiappetta
Sonia Lombardi, Mario Savona**

AGENZIA NOVA



Redazione
Via Parigi, 11 - 00185 Roma
Direttore responsabile: **Enrico Singer**



Collegamenti
www.agenzianova.com
redazione@agenzianova.com



Per contattarci:
dgsp-01@esteri.it

La riproduzione dei contenuti della Newsletter è consentita esclusivamente per fini non commerciali, purché non ne sia modificato il senso e sia obbligatoriamente citata la fonte.