

IL PROCUREMENT DELLE NAZIONI UNITE

Torino, 25 settembre 2019

PROGRAMMA

- 09.00 Registrazione Partecipanti
- 09.15 Saluti e apertura lavori. Regione Piemonte, CCIAA Torino e CCIAA Cuneo
- 09.30 Avvio sessione formativa
- I. Il sistema delle Nazioni Unite**
 Il sistema delle organizzazioni delle Nazioni Unite (un po' di storia e descrizione della struttura)
 Le principali organizzazioni delle Nazioni Unite
 Le Banche di sviluppo multilaterali e le Istituzioni finanziarie internazionali
 Gli obiettivi di Sviluppo Sostenibile per il 2030
 Il *Global Compact* (<https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc>)
- 10.00 **II. Il sistema delle Nazioni Unite e opportunità di business**
 Il mercato degli appalti delle Nazioni Unite
 Registrazione alla piattaforma UNGM (demo)
 Knowledge Center UNGM: piattaforma interattiva che fornisce informazioni utili su come iniziare a fare business con le Nazioni Unite (demo)
 Portale *Trade Promotion* dell'UNGM (demo)
 La cooperazione delle Nazioni Unite in materia di appalti
- 10.30 **I servizi del Sistema Italia a supporto delle imprese in tema di Tender Internazionali: Progetto In Gara con Noi-Tender Lab, ExTender ed altri servizi.**
 Paola Chiappetta – Capo sezione informazione e comunicazione. Ufficio I – Internazionalizzazione delle imprese DG Promozione Sistema Paese. Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale
- 10.50-11.10 **Pausa caffè**

11.10	<p>III. Appalti delle Nazioni Unite in cifre</p> <p>UNSPSC, classificazione convenzionale usata l'identificazione di beni e servizi (demo)</p> <p>Statistiche annuali sugli appalti delle Nazioni Unite in UNGM (demo)</p> <p>Dati statistici in base a volumi, principali categorie di beni e servizi e distribuzione geografica, dati sui fornitori italiani (demo)</p>
11.30	<p>IV. Procedure di approvvigionamento</p> <p>Principi del procurement delle Nazioni Unite</p> <p>Processo di procurement delle Nazioni Unite</p> <p>Soglie degli appalti delle Nazioni Unite</p> <p><i>RFQ</i> (Request for Quotation), <i>ITB</i> (Instructions to Bidders), <i>RFP</i> (Request For Proposal), <i>REOI</i> (Request for Expression of Interest), <i>RFI</i> (Request for Information) ed altre procedure</p> <p>Selezione diretta, contratti "<i>Piggyback</i>"</p>
12.00	<p>Q & A</p>
12.15 - 13.00	<p>Pausa Pranzo</p>
13.00	<p>V. Avvisi di gara in UNGM e principali documenti di gara</p> <p>UNGM – Opportunità di business (demo)</p> <p>Tender Alert Service (TAS)</p> <p>Accesso ai documenti di gara (demo)</p> <p>Principali documenti di gara</p> <p>Criteri di valutazione</p> <p>Quesiti per i buyers, corrispondenza e chiarimenti (demo)</p>
13.45	<p>VI. Procedure di gara</p> <p>Preparazione dell'offerta di gara</p> <p>Caricamento ed invio delle offerte di gara (demo)</p> <p>Scadenze e apertura delle proposte</p> <p>Processo di valutazione da parte delle autorità di procurement UN</p> <p>Aggiudicazione e feedback agli offerenti</p> <p>Fornitura di beni e servizi</p>
14.30	<p>Q &A</p>
14.45	<p>VII. Documenti contrattuali</p> <p>Codice di condotta dei fornitori</p>

Contratti standard e accordi a lungo termine
Termini e condizioni generali delle Nazioni Unite
Esenzione fiscale
Termini di pagamento
Modalità di pagamento e fatturazione elettronica
Legge applicabile, foro competente e risoluzione delle dispute.
Sanzioni e interdizione dei fornitori (demo)

15.45 **VIII. Suggerimenti e conclusioni finali**

16.15 **Chiusura lavori**

Relatore:

Dott. Sandro Luzzietti - Procurement Manager / Procurement and Insurance Section -
Administrative Services Division - IFAD



In collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale.

Con il patrocinio di ITA - Italian Trade Agency

