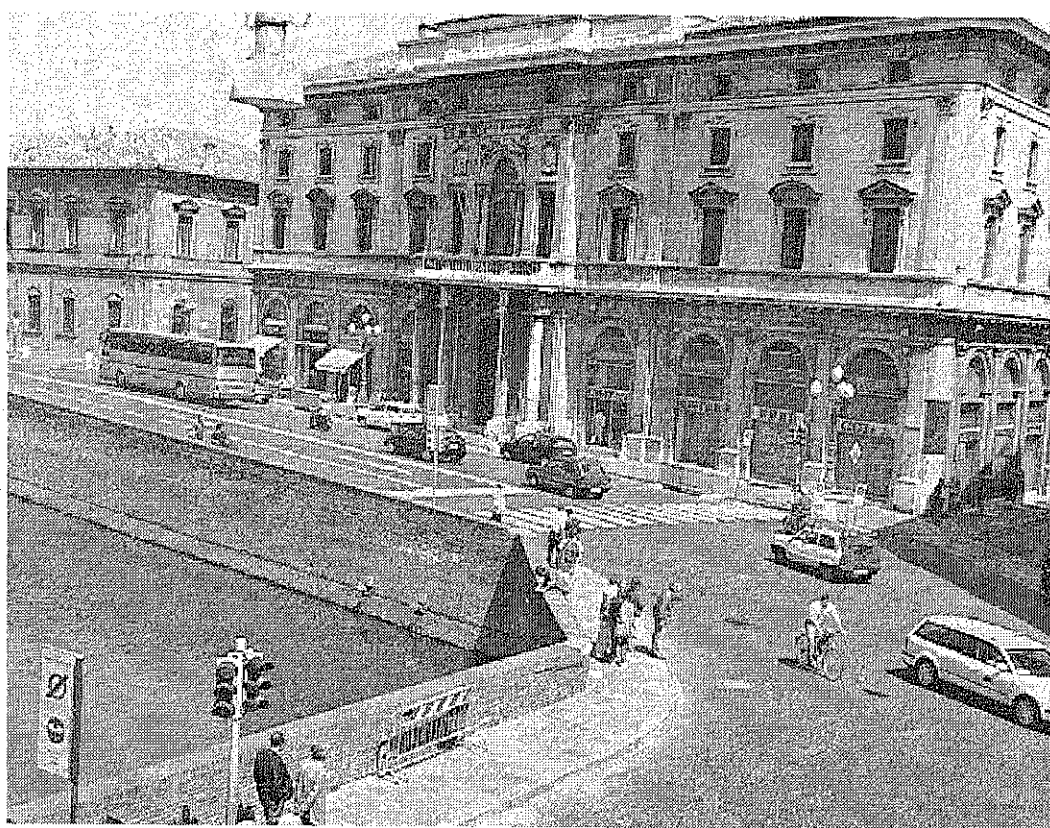


# L'Onu a Ferrara

«C'è un mercato enorme nei paesi in via di Sviluppo - sottolinea Carlo Alberto Roncarati, Presidente della Camera di Commercio - che è ancora sconosciuto alla maggioranza delle aziende ferraresi, ma che potrebbe assicurare nuovi sbocchi ai prodotti italiani. Sono molti, infatti, i settori industriali e commerciali che ne potrebbero beneficiare: dal settore agroalimentare, ai computer, passando per l'editoria e i servizi assicurativi. Anche gli importi delle singole commesse possono variare ampiamente, andando dai 5.000 euro dei contratti più piccoli a importi più considerevoli per alcune centinaia di migliaia di euro». E' il mercato dei programmi di sviluppo, di aiuto e di prima emergenza implementati dalle agenzie delle Nazioni Unite, per i quali vengono lanciate gare internazionali d'appalto che alimentano un mercato enorme e assai ricco di opportunità commerciali. La destinazione di questi beni e consulenze è costituita principalmente dai Paesi in via di sviluppo, ma spesso vengono conclusi contratti anche in paesi industrializzati dove hanno sede gli uffici principali delle agenzie delle Nazioni Unite. Agenzie che, grazie alla Camera di Commercio, e con il contributo della Rappresentanza Permanente d'Italia presso le Nazioni Unite, proprio oggi a Ferrara, presso la sala Conferenze di Largo Castello, incontreranno gli imprenditori locali e dell'intera regione. Unico evento in Italia, il seminario consentirà alle piccole e medie imprese di incontrare faccia a faccia chi gestisce gli appalti Onu, con particolare riferimento alle forniture con valore inferiore ai 30.000 dollari. «L'Italia - precisa Roncarati - nel 2006 si è aggiudicata appalti per un valore complessivo di circa 450 milioni di dollari, collocandosi in quarta posizione a livello mondiale nelle statistiche di provenienza dei beni e dei servizi appaltati, dietro USA, India, Belgio e Francia, arrivando a coprire il 4,1% del valore totale delle commesse mondiali. Tali importi, pur considerevoli, non devono indurre a credere che le opportunità siano solo per le multinazionali: al contrario, le singole commesse hanno spesso importi abbastanza limitati, che consentono anche a imprese di media dimensione di partecipare con successo». Ultimamente le agenzie Onu de-

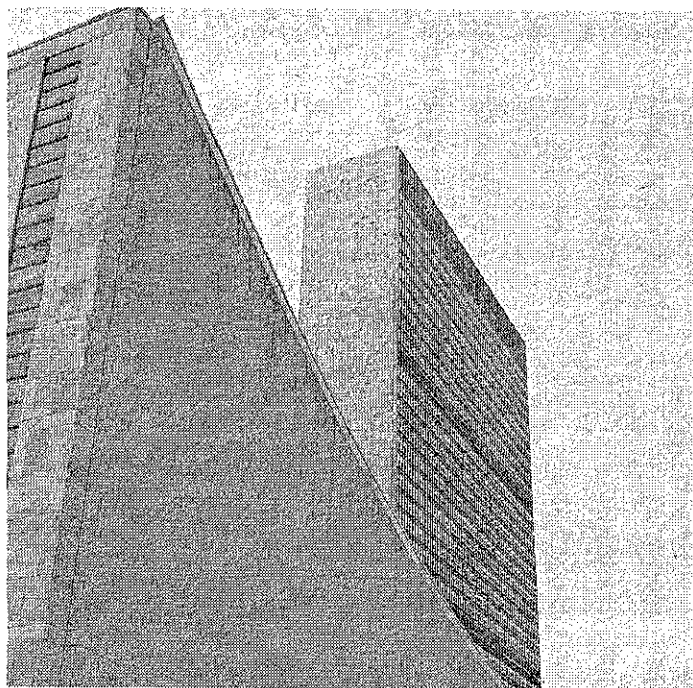


A destra il presidente della Camera di Commercio Carlo Alberto Roncarati. A sinistra il portone di Largo Castello dove oggi si terrà l'evento



Alta l'adesione delle imprese all'iniziativa

Grande attesa per un evento unico in Italia

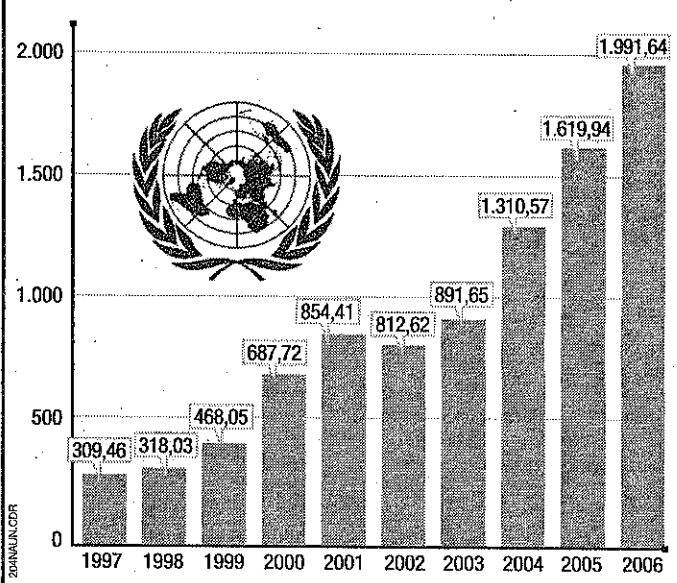


dicano molti sforzi per pubblicizzare nel modo più ampio possibile le opportunità di business legate agli appalti. Ad esempio, sul sito della IAPSO - Inter-Agency Procurement Services Office (www.iapso.org) è possibile trovare le informazioni aggiornate su tutte le gare di appalto per importi superiori ai 100.000 dol-

lari. Queste sono definite gare internazionali di appalto, il cui importo giustifica la necessità della massima pubblicizzazione possibile per stimolare la competitività delle grandi aziende. La maggior parte delle gare di appalto ha però importi minori. Le gare i cui importi variano dai 30.000 ai 100.000 dollari vengo-

## Gli acquisti delle Nazioni Unite

Il trend dal 1997 al 2006



no definite «limited competitive bidding» e, in questi casi, solo un numero limitato di aziende viene chiamato a presentare un'offerta tecnico-economica. Sui siti di quasi tutte le agenzie delle Nazioni Unite è possibile individuare una sezione appositamente predisposta per l'inserimento del proprio profilo aziendale. Le

aziende possono in primo luogo decidere di iscriversi nelle vendor list di quelle agenzie che più frequentemente richiedono beni della propria categoria merceologica. Può rivelarsi utile, comunque, iscriversi anche a database multisettoriali, come quello della IAPSO. E' chiaro che per cominciare a comprende-

## Una informazione completa per orientarsi tra gli appalti

Le Nazioni Unite gestiscono un mercato vastissimo di forniture di beni e servizi: la spesa complessiva nel 2005 è stata di 6.000 milioni di dollari. In particolare, oltre 300 milioni di dollari sono stati spesi per contratti stipulati con aziende italiane. L'esperienza delle imprese italiane che si aggiudicano contratti con le Nazioni Unite insegna che sono due i passi principali che devono essere compiuti, per entrare con successo in questo mercato ricco di grandi opportunità. Si tratta di aumentare la conoscenza delle «regole del gioco», ovvero delle procedure di gara di appalto. E, fatto non secondario, potenziare il marketing aziendale, sia a livello locale, cioè nell'ambito del Paese nel quale si svolge la gara di appalto; sia verso i responsabili dei progetti all'interno dell'ONU. Il seminario informativo che si svolge oggi, in materia di UN Procurement, organizzato dalla Camera di Commercio di Ferrara in collaborazione con la Rappresentanza Per-

manente d'Italia presso le Nazioni Unite, offrirà alle imprese un quadro quanto più completo possibile sulle opportunità di partecipazione alle gare d'appalto bandite dall'Onu, con particolare riferimento alle forniture con valore inferiore ai 30.000 dollari. Ed ecco il programma completo dell'iniziativa odierna dal titolo

«Gli appalti Onu per le piccole e medie imprese». Alle 9 introduzione del presidente della Camera di Commercio di Ferrara, Carlo Alberto Roncarati e di Ugo Girardi di Unioncamere Emilia Romagna. Seguiranno in successione le relazioni di Niels Ramm, UNDP-IAPSO di Copenhagen su «Come lavorare

Una veduta del centro di Ferrara



Giornata aperta dall'intervento del presidente Roncarati

con gli appalti delle NU: aspetti operativi»; di Alessandra Caratozzolo dell'UNPS di New York su «I programmi di acquisto delle NU tramite l'UNPS di New York»; Anne Fabiani Unicef Ufficio Procurement, «I programmi di acquisto delle NU tramite l'Unicef di Copenhagen»; Luigi Ferrara della Fao, «I programmi d'acquisto delle NU tramite la Fao di Roma». Dopo il coffee-break di metà mattinata di nuovo Niels Ramm di UNDP-IAPSO di Copenhagen parlerà e farà la «Presentazione del sistema UNGM, il portale dei fornitori delle NU. Come registrarsi». Infine Paola Chiappetta del ministero degli Esteri su «ExTender servizio informativo del Ministero degli Affari Esteri, sulle gare d'appalto internazionali. Dopo pranzo nel pomeriggio dalle 14 incontri individuali con i referenti delle Nazioni Unite e dalle 14.30 «L'esperienza italiana Roberto Canarini, Fagioli Spa e Roberto Bertoli, Costruzioni Meccaniche Bertoli».

## Internazionalizzazione

Una grande opportunità per tanti settori

L'Onu: la più grande Organizzazione mondiale e la piccola e media impresa locale. Grazie alla Camera di Commercio di Ferrara questo rapporto, che pare impossibile, diventa una concreta realtà. E oggi, alle 9 presso la sala Conferenze della Camera di Commercio (Largo Castello, 10) le Nazioni Unite incontreranno gli imprenditori

ferraresi e dell'intera regione. I beni più venduti dalle aziende italiane nel 2006 hanno riguardato principalmente i seguenti settori: alimentare, tessile-abbigliamento, cartoleria e cancelleria, macchinari e strumenti agricoli, costruzioni meccaniche, prodotti chimici e farmaceutici, prodotti in plastica e gomma, prefabbricati e materiale da co-

struzione, attrezzature per condizionamento e riscaldamento, apparecchiature per l'acqua, attrezzature di laboratorio. Tra i servizi, i contratti più numerosi sono stati stipulati per consulenze ambientali, logistiche e di ingegneria, computer e software, architettura e design, servizi di stampa. Un evento che godrà, tra l'altro, del patrocinio

del Ministero degli Affari Esteri e di Unioncamere nazionale, e che ha fatto registrare già tantissime adesioni presso la Camera di Commercio. Per informazioni si può contattare la Camera (0532 783806-817-812 - e-mail: estero@cfe.camcom.it.). E' una data importante per l'internazionalizzazione dell'economia ferrarese ed è meglio esserci!

M. LA DUNA FERRARA 16-05-2007