Dichiarazione di obiettivi nell'ambito di RFP INVEST-045:
USAID INVEST:Mobilitazione di Investimenti Privati per lo Sviluppo
Italia Economic Support Fund (ESF) per la risposta COVID-19

Parte 2: Technical Assistance Facility

IMPORTANTE*:** *Questo RFP INVEST-045 (Parte 2: Technical Assistance Facility) è uno dei due RFP associati progettato per catalizzare la produzione e la distribuzione di dispositivi di protezione individuale e forniture mediche per la risposta COVID-19 in Italia.* ***Gli offerenti possono presentare domanda per una o entrambe le RFP*. Se un'impresa (o un consorzio) desidera presentare domanda per entrambi gli RFP,* ***è necessario presentare proposte separate per ciascuno di essi****, rispondendo ai criteri di valutazione specifici indicati in ciascun RFP. Tuttavia, le osservazioni presentate ad entrambi gli RFP dalla stessa azienda o consorzio devono concisamente fare riferimento a come le proposte sono complementari.*

Introduzione

L'Agenzia per lo sviluppo internazionale (USAID) degli Stati Uniti cerca di sbloccare il potenziale del settore privato per favorire la crescita inclusiva nei paesi di tutto il mondo. Sempre più investitori privati e aziende cercano mercati emergenti per rendimenti migliori e nuove opportunità di mercato. Tuttavia, incoraggiare gli investimenti privati e le attività in aree ad alto impatto importanti per USAID come la salute, l'agricoltura, i servizi finanziari, le infrastrutture, l'energia, l'acqua pulita e l'istruzione richiede nuove forme di collaborazione tra USAID e il settore privato. Ciò significa impegno proattivo e collaborazione per catalizzare più approcci basati sul mercato per risultati sostenibili.

A sostegno dei suoi sforzi per mobilitare investimenti privati all'interno dell'agenzia, USAID Private Sector Engagement Hub ha istituito INVEST mechanism nel settembre del 2017, con un contratto assegnato alla DAI per la gestione complessiva di un portafoglio globale di attività. Attraverso gli acquisti rapidi e flessibili di INVEST, USAID Missions e le unità operative USAID possono accedere a una rete senza precedenti di aziende e individui che dispongono della gamma di competenze tecniche necessarie per identificare le opportunità e mobilitare efficacemente il capitale privato a sostegno degli obiettivi di assistenza estera del governo degli Stati Uniti. Utilizzando un approccio semplificato su misura per le potenziali opportunità elevate, parti pertinenti della rete di partner globali si riuniranno per progettare e implementare soluzioni specifiche che allineano il capitale privato alle esigenze di sviluppo internazionale .

Background

La crisi COVID-19 ha avuto un impatto globale senza precedenti. Secondo l'Organizzazione mondiale della sanità, alla data del 07 Maggio 2020, sono stati segnalati oltre 3,5 milioni di casi, con oltre 250.000 morti in tutto il mondo[1] . I modelli di proiezione COVID-19 stimano che i decessi in tutto il mondo possano variare da 1 a 40 milioni, con numeri reali che dipendono fortemente dal fatto che i paesi adottino misure di mitigazione estreme o che non lo siano affatto. Mentre alcuni sforzi di mitigazione iniziano a rilassarsi, è indispensabile che gli sforzi di risposta di COVID-19 rimangano in atto e che i paesi continuino a prepararsi per

[1] https://www.who.int/docs/default-source/coronaviruse/situation-reports/20200507covid-19-sitrep-108.pdf?sfvrsn=44cc8ed8_2

una potenziale seconda ondata di casi aumentati ed effetti a lungo termine dell'epidemia iniziale.

L'Italia è stata tra i primi e più colpiti paesi. Mentre il numero di nuovi casi si sta appiattendo e il paese inizia un approccio graduale all'apertura , l'Italia rimane vigile nel garantire una fornitura e una distribuzione sufficienti di dispositivi di protezione individuale (PPE), forniture mediche e collegamenti adeguati alla fornitura di servizi sanitari, sia per continuare la sua traiettoria di casi decrescenti e sia per una possibile seconda ondata di pandemia. Inoltre , con l'aumentare delle infezioni in altri paesi, la capacità dell'Italia di accedere alle forniture mediche nel mercato globale è diminuita , poiché molti paesi limitano l'esportazione di forniture mediche per servire le proprie popolazioni o indirizzarle verso regioni con urgenti necessità di epidemie. Al fine di soddisfare la domanda attuale e futura di attrezzature e forniture mediche, il sistema sanitario italiano deve lavorare con il settore privato per stimolare la produzione locale. Questa capacità locale è ora critica e rimarrà tale se le future ondate del virus attese si concretizzeranno.

In risposta a questa crisi globale, e con una forte attenzione per sostenere l'Italia, USAID sta stabilendo un Economic Support Fund (ESF) per interventi urgenti di assistenza per le imprese impegnate nella ricerca, sviluppo, produzione e/o distribuzione di PPE, attrezzature mediche e forniture mediche, tra cui l'adattamento di fabbriche italiane e le catene di approvvigionamento per soddisfare le esigenze del sistema sanitario italiano, del personale, ed i pazienti. Attraverso ESF, USAID cerca di integrare il lavoro del governo italiano, delle organizzazioni non governative, delle organizzazioni internazionali e dei gruppi di fede che rispondono alla pandemia in Italia. Inoltre, il governo degli Stati Uniti, attraverso questa attività, mira a contribuire alla crescita del settore sanitario italiano attraverso un aumento degli investimenti privati.

La presente Statement of Objectives (SOO) e la RFP di accompagnamento, in collaborazione con RFP-INVEST-044, sono un approccio simultaneo in due parti per catalizzare adattamento, ridimensionamento e/o riattrezzamento più efficaci e rapidi di operazioni, strategie e pratiche commerciali per soddisfare l'esigenza di una risposta COVID-19 a breve e lungo termine.

Gli offerenti possono presentare una proposta:

1. Unicamente per questa Part 2 RFP -045 Technical Assistance Facility,
2. Per Part 1 RFP -044 per il **solo** capitale catalitico; oppure
3. Per sia Part 1 e Part 2 .

Obiettivi e Attività

USAID è alla ricerca di modi in cui le soluzioni di technical assistance (TA) possano stimolare e facilitare il settore privato per investire e accelerare la produzione e la distribuzione di personal protective equipment (PPE) e forniture mediche necessarie per affrontare una risposta COVID a breve e lungo termine .

Sulla base di una recente richiesta di informazioni (RFI) condotta da INVEST, le aziende in Italia hanno identificato diversi difficoltà che incidono sulla loro capacità di aumentare la produzione e la distribuzione di PPE e altri prodotti e servizi COVID-19. Questi includevano: accesso ai finanziamenti; approvvigionamento di materie prime; capitale umano, sia per le linee di produzione sia per competenza tecnica specializzata; e supporto legale per comprendere e navigare nei processi normativi e di certificazione, esistenti ed

emergenti.

Per affrontare queste difficoltà, USAID cerca fornitori di business di servizi, consiglieri finanziari, società di consulenze, think tanks, studi legali, o un Consorzio di imprese per aiutare le aziende ad affrontare queste sfide tecniche, operative e finanziarie che possono impedire una risposta al COVID-19. Le attività proposte per questo Part 2 Technical Assistance Facility RFP saranno coordinate con quelli distinte sotto Part1 Catalytic Contribution RFP-044 che è progettato per creare, strutturare e/o sfruttare un meccanismo di finanziamento per distribuire fondi alle società impegnate in sforzi di risposta COVID-19. Esempi di specifiche sfide che l'offerente può fornire assistenza tecnica puo' includere ma non limitato a:

- Analisi del supply chain e supply chain risk management.
- Sviluppo di prodotti o servizi, incluso il riattrezzamento della tecnologia e delle operazioni attuali per espandere la produzione o immettere sul mercato nuovi prodotti per la risposta COVID-19, inclusi PPE, forniture mediche o rafforzamento di strumenti diagnostici di laboratorio e sorveglianza .
- Collaborare con acceleratori, fornitori di servizi di sviluppo aziendale (business development services) , avvocati, commercialisti, associazioni e / o reti per far ruotare in modo efficiente le operazioni .
- Assunzioni e gestione dei talenti, tra cui formazione, raccolta di dati, analisi, sviluppo della forza lavoro e politiche e applicazione del lavoro.
- Pianificazione aziendale e previsioni.

Offerenti devono fornire una proposta dettagliata che delinea i bisogni specifici affrontati; il numero e il tipo di società - nonché i nomi o le descrizioni delle società - che riceveranno TA e come sono state identificate; risultati attesi, per società , tra cui come si aumenterà la produzione e la distribuzione di PPE e altri forniture mediche o servizi ; come si collegherà con il settore della fornitura di servizi sanitari per garantire che i nuovi prodotti siano ottimizzati negli attuali sforzi di risposta italiana; capacità , esperienza e / o strategia dell'offerente (o consorzio) di fornire TA; e come questo TA contribuirà agli obiettivi di risposta a breve e lungo termine a COVID-19 in Italia . Inoltre, gli offerenti dovrebbero descrivere la loro esperienza di lavoro in Italia e le conoscenze dei settori sanitari, manifatturieri e finanziari nazionali, nonché una descrizione e la nazionalità di tutti i partner del consorzio e le loro qualifiche .

Offerente selezionato deve essere disposti a condividere la loro esperienza e rendere i dati e altre informazioni disponibili ad INVEST e USAID per tutta l'attività. Questo può includere lavorare con il team INVEST per lo sviluppo di un case study, fact sheet, guide alle risorse, o di altri materiali che dimostrano il valore del catalytic capitali e assistenza tecnica come meccanismi per aiutare nella la risposta COVID-19 . INVEST e USAID sono sensibili al trattamento di proprietà e / o informazioni riservate e discuteranno di queste esigenze con il vincitore prima di contrarre.

Tempi di scadenza e Consegne

Le attività proposte dagli offerenti avranno luogo per un periodo di 12-18 mesi a partire da luglio 2020 .

Nella proposta, gli offerenti dovranno identificare chiaramente le pietre miliari, i risultati finali , gli obiettivi e le date di consegna previsti . Dopo la selezione e l'assegnazione, INVEST lavorerà a stretto contatto con il vincitore per determinare la struttura del

contratto , inclusi i tempi finali, le tappe fondamentali, i risultati finali e i costi associati. Pagamenti avverranno al completamento delle consegne (deliverables) .

Approccio tecnico

Nella risposta, includere le seguenti informazioni, a seconda dei casi :

- Concetto di investimento / Technical Assistance (TA) e approccio all'espansione della produzione di prodotti sanitari per la risposta COVID-19 in Italia .
- Tipo di assistenza tecnica (TA) richiesto dalle società e approccio per la valutazione del bisogno di Technical Assistance (TA).
- Risultati attesi da TA e in che modo il supporto contribuirà alla risposta COVID-19 .
- Descrizione delle attività di TA e approccio proposto per la loro consegna , considerando i protocolli per il distanziamento sociale .
- Il numero di aziende che beneficeranno da TA del settore, dimensioni, tipo e nomi, se possibile.
- Pietre miliari, risultati finali e timeline.
- Ruolo di ciascun partner nel consorzio dei candidati .
- Dimostrare presenza e conoscenza del contesto italiano; come l'attività sarà realizzata sia attraverso operazioni preesistenti e la presenza nel Paese, o attraverso la collaborazione con partner locale .
- Approccio proposto per misurare e acquisire informazioni durante la vita dell'attività per dimostrare l'impatto e contribuire agli obiettivi generali dell'attività .
- Se si presentano proposte alla Parte 1 e alla Parte 2 , si prega di spiegare brevemente in che modo il capitale catalitico e le attività di assistenza tecnica si completeranno a vicenda.

Budget

INVEST può fare numerosi awards in questo RFP. Proposta di budget per la struttura TA dovrebbe essere nel range tra USD $500.000 a $1.000.000.