

AT Procurement

Assistência Técnica em Procurement Internacional

Área de Intervenção e de Desenvolvimento de Negócios



Mercado da Cooperação Internacional para o Desenvolvimento

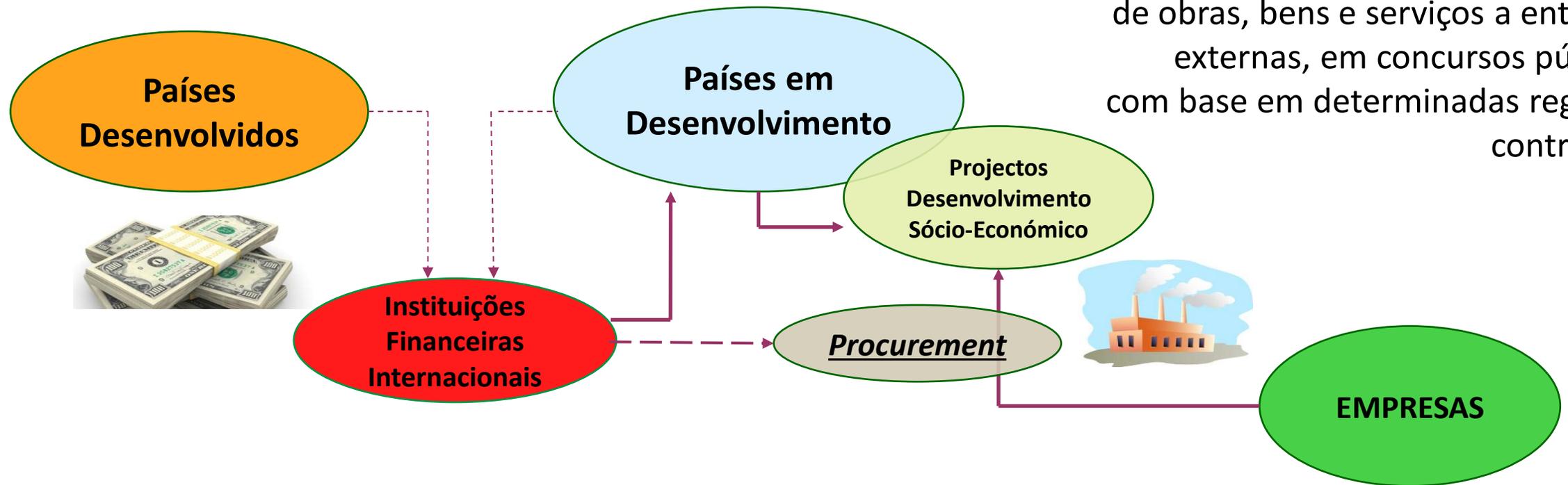
COOPERAÇÃO INTERNACIONAL PARA O DESENVOLVIMENTO (CID) → esforço conjunto dos Países Desenvolvidos e Países em Desenvolvimento (PED), visando combater as dificuldades socioeconómicas dos PED, de forma sustentável e duradoura.

Esta cooperação pode assumir diversas formas (doações, subvenções, financiamentos, assistência técnica, etc.) **e modalidades.**

A operacionalização dessa ajuda e financiamento, para apoio de programas e projetos nos PED, é efectuada através da publicação de anúncios de **concursos públicos** (locais e internacionais) de acordo com determinadas **regras de contratação** (*procurement*).

Neste sentido, a CID através do **PROCUREMENT INTERNACIONAL** abre uma janela de oportunidade para as empresas, organizações e particulares.

Como funciona o Procurement Internacional no Mercado da CID



Procurement: Processo de aquisição de obras, bens e serviços a entidades externas, em concursos públicos, com base em determinadas regras de contratação

Tipologia de Projectos e Concursos

- OBRAS (Works) – concursos públicos para a realização de Obras
- FORNECIMENTOS (Supply) – concursos públicos para o fornecimento de Bens e Equipamentos
- SERVIÇOS (Services) – concursos públicos para a prestação de Serviços

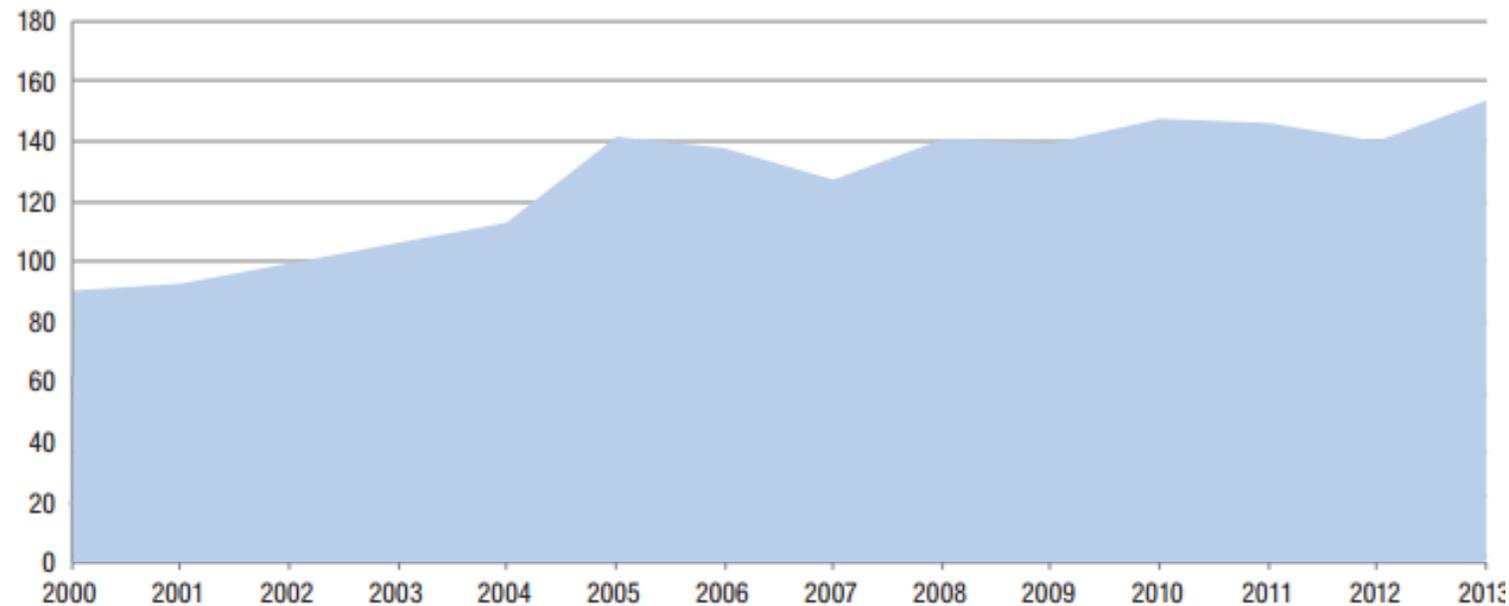


São criados **Programas** pelos Governos dos PED para desenvolvimento económico e social, operacionalizados em Projectos que são publicitados para efeitos de entidades externas se candidatarem.

Ciclo de um Projecto: 6 a 8 anos – **Mercado de LONGO-PRAZO.**

Dimensão do Mercado

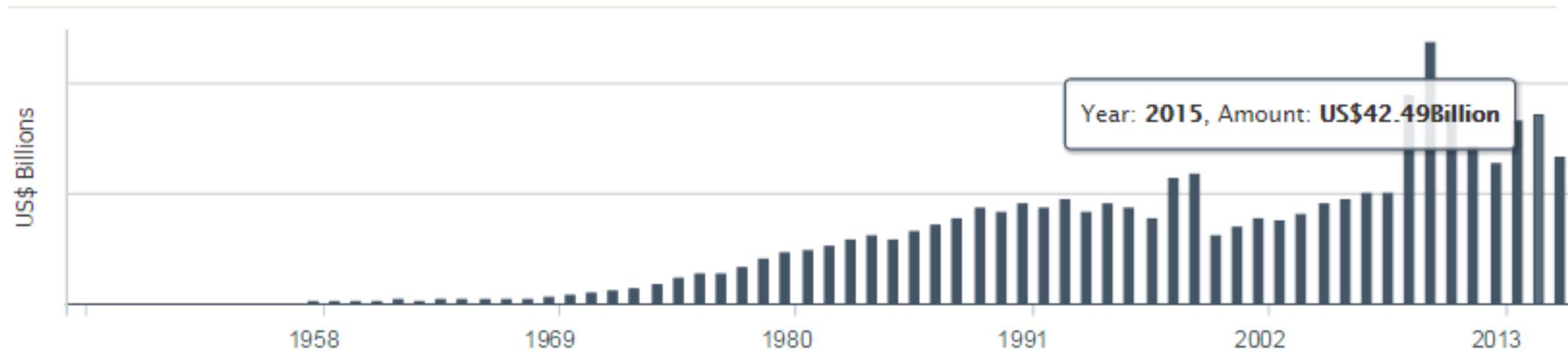
O mercado da CID apresenta uma dimensão total na ordem dos 150 mil milhões de USD (desembolsos), em crescimento sustentado.



Fonte: Comité de Ajuda ao Desenvolvimento (CAD) da OCDE, Janeiro 2016
Preços constantes de 2012, mil milhões de USD

Origem dos Fundos Multilaterais – BANCO MUNDIAL

A título de exemplo, o Banco Mundial apresenta regularmente os dados das suas operações.



Como se pode verificar no gráfico, em 2015 só o Grupo Banco Mundial assumiu compromissos de empréstimo/financiamento no valor de 42,49 mil milhões de USD.

Aplicação dos Fundos

Com base nos compromissos dos doadores (bilateral e multilateral) em 2014, mais de 70% do financiamento de projectos relaciona-se com infra-estruturas sociais, económicas, serviços e actividade produtiva)

I. Infraestruturas Sociais e Serviços	37%	71.144,05	38%	70.001,24
I.1. Education	7%	12.794,28	8%	13.940,76
I.2. Health	7%	12.977,79	6%	11.615,97
I.3. Population Pol./Progr. & Reproductive Health	5%	10.306,14	6%	11.047,88
I.4. Water Supply & Sanitation	5%	9.506,23	5%	8.240,97
I.5. Government & Civil Society	10%	19.618,94	11%	19.184,87
I.6. Other Social Infrastructure & Services	3%	5.940,71	3%	5.970,80
II. Infraestruturas Económicas e Serviços	21%	40.708,49	22%	39.239,51
II.1. Transport & Storage	10%	18.734,78	8%	13.710,83
II.2. Communications	1%	1.044,71	1%	927,18
II.3. Energy	7%	14.145,03	9%	15.828,68
II.4. Banking & Financial Services	3%	5.051,13	3%	6.303,83
II.5. Business & Other Services	1%	1.732,83	1%	2.468,97
III. Sectores Produtivos	8%	15.047,97	8%	14.310,91
III.1. Agriculture, Forestry, Fishing	5%	10.351,01	6%	10.396,82
III.2. Industry, Mining, Construction	2%	3.028,35	2%	2.791,50
III.3 Trade Policies and Tourism	1%	1.668,57	1%	1.122,60

- **Governo**
- **Educação**
- **Saúde**

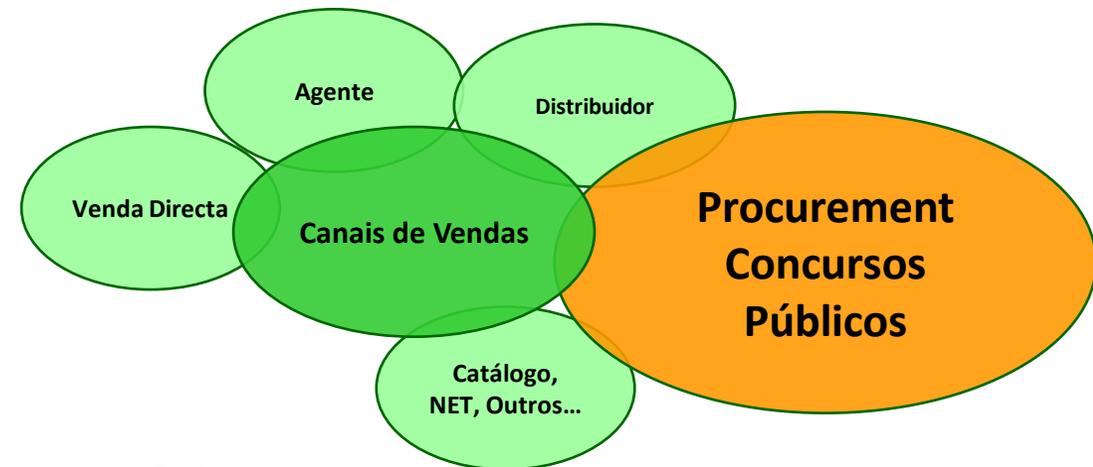
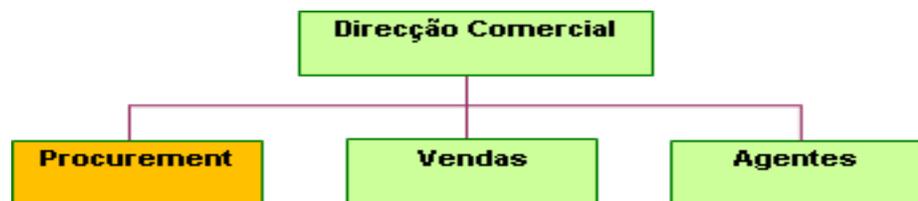
- **Transportes**
- **Energia**
- **Sector Financeiro**

- **Agricultura**
- **Indústria**

Criação do Canal de Vendas para a Internacionalização

Vender é o principal objectivo de qualquer organização, procurando sempre estar na frente na procura de novas formas de vender e novos canais para distribuir os seus produtos ou serviços.....

... o *Procurement* permite criar um **novo CANAL DE VENDAS** para o Negócio das Empresas e Organizações, e deve merecer a importância organizacional e funcional que permita uma focalização de resultados.



Como aceder ao Mercado da CID para implementar um novo Canal de Vendas

1. Assumir uma Estratégia de Internacionalização de Longo-Prazo
2. Conhecer as IFI e o Mercado dos Concursos Públicos Internacionais
3. Conhecer as Regras de Contratação dos Concursos Públicos
4. Conhecer as Fontes de Informação
5. Seleccionar Mercados e MARCAR PRESENÇA para promover empresa
6. Conhecer os Programas de Desenvolvimento em cada Mercado
7. Seleccionar Oportunidades de Projectos
8. Analisar Oportunidades de Concursos
9. Procurar Parceiros
10. Apresentar Propostas
- 11. GANHAR CONTRATOS !**





Portugal

Tel. +351 21 361 72 30

E-mail: mundiconsulting@mundiconsulting.net

Brasil

E-mail: brasil@mundiconsulting.net

Angola

E-mail: angola@mundiconsulting.net

Cabo Verde

Tel. +238 2 621 446

E-mail: caboverde@mundiconsulting.net

São Tomé e Príncipe

E-mail: saotomeprincipe@mundiconsulting.net

India

E-mail: india@mundiconsulting.net

Moçambique

Tel. +258 21 326 773

E-mail: mozambique@mundiconsulting.net

Guiné-Bissau

E-mail: guinebissau@mundiconsulting.net

www.mundiconsulting.net