

Procurement de Acordo com Diretrizes do Banco Mundial

Objetivos Gerais:

Este curso visa os formandos a terem conhecimentos de quanto a função de Procurement é importante e deve respeitar regras claras de forma as organizações puderem ter acesso a financiamentos do Banco Mundial.

O Banco é obrigado pelos seus artigos de acordo a “Tomar providências para assegurar que o produto de qualquer empréstimo seja usado apenas para os propósitos para os quais o empréstimo foi concedido, com os devidos atenção a considerações de economia e eficiência e sem levar em conta questões políticas ou outras influências ou considerações não econômicas”.

De acordo com este requisito, e outros regras aplicáveis do Banco, o Banco adotou os Regulamentos de Aquisições do Banco Mundial para IPF Mutuários (Regulamentos de Aquisição) que regem a aquisição de Bens, Obras, Serviços de Não Consultoria e Serviços de Consultoria para operações do IPF a serem financiados no todo ou em parte.

Embora, na prática, as regras e procedimentos específicos de aquisição a serem seguidos na implementação de um projeto dependem das circunstâncias do caso particular, o seguinte: Os Princípios Fundamentais de Aquisições do Banco geralmente orientam as decisões do Banco sob estas Regulamentações: custo-benefício, economia, integridade, adequação ao propósito, eficiência, transparência e justiça.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficarão aptos:

- Compreender a Base de Aquisições e dois Princípios de Contratação.
- Identificar as necessidades, qualificação, avaliação e desenvolvimento de fornecedores e processos de compras. Desenvolver e concretizar políticas de compras a nível estratégico, tático e operacional de acordo com o perfil das necessidades.
- Identificar as regras e procedimentos contratuais de acordo com os regulamentos internos, nacionais e internacionais.

Destinatários:

Este Curso destina-se a profissionais que exerçam funções nas áreas de Abastecimento e Gestão de Stocks, Engenharia, Contabilidade e Finanças, Administração, Recursos Humanos e Assessores.

Carga Horária: 30 horas

Conteúdo Programático:

Módulo I – Governance

- Governança;
- Papéis e Responsabilidades;
- Conflito de Interesses;
- Vantagem Competitiva Desleal;
- Uma Oferta/Proposta por Licitante/Consultor;
- Elegibilidade;
- Descumprimento;
- Reclamações relacionadas a aquisições;
- Fraude e Corrupção;
- Desqualificação de firmas.

Módulo II – PPSD e Plano de Aquisições

- Estratégia de Aquisição de Projetos para Desenvolvimento;
- Plano de Aquisições;

Módulo III – Procurement de acordo com a s regras do Banco Mundial

- Contratação Antecipada e Financiamento Retroativo;
- Procedimentos Nacionais de Aquisição;
- Necessidade Urgente de Assistência;
- Sistemas Eletrônicos de Compras;
- Ferramenta de Planeamento e Rastreamento de Aquisições;
- Bens Arrendados;
- Aquisição de Bens de Segunda Mão;
- Compras Sustentáveis;
- Engenharia de Valor;
- Idioma;
- Informações Confidenciais;
- Liberação de Informações de Avaliação;
- Comunicações;
- Publicação de Oportunidades de Aquisição;
- Documentos de Aquisição Padrão;
- Normas e Especificações Técnicas;
- Uso de Nomes de Marcas;
- Tipos de contrato e acordos;
- Condições do Contrato;

- Incoterms;
- Esclarecimento sobre os Documentos de Aquisição;
- Garantia da Oferta/Proposta;
- Período de preparação e envio da proposta/proposta;
- Empreendimentos conjuntos;
- Validade da Oferta/Proposta;
- Abertura de Licitação/Proposta;
- Licitações/Propostas Atrasadas;
- Critérios de Avaliação;
- Preferência Doméstica;
- Moeda;
- Ajustes de Preço;
- Rejeição de Licitações/Propostas;
- Licitações/Propostas Serriamente Desequilibradas ou Antecipadas;
- Lances/Propostas Anormalmente Baixos;
- Oferta/Proposta Mais Vantajosa;
- Notificação de Intenção de Adjudicação;
- Período Suspensivo;
- Interrogatório do Mutuário;
- Conclusão do Prazo Suspensivo e Adjudicação do Contrato;
- Notificação de Adjudicação de Contrato;
- Debriefing pelo Banco;
- Gestão de Contratos;
- Registros.

Módulo IV – Métodos de Seleção Aprovados: Bens, Obras e Serviços Não Consultivos

- Métodos de Seleção Aprovados;
- Opções de Abordagem de Mercado;
- Tipos Particulares de Arranjos de Seleção Aprovados;
- Tipos Particulares de Acordos Contratuais.

Módulo V – Métodos de Seleção Aprovados: Serviços de Consultoria

- Métodos de Seleção Aprovados;
- Procedimentos de Seleção para Empresas de Consultoria;
- Opções de Abordagem de Mercado;
- Tipos Particulares de Arranjos de Seleção Aprovados;
- Pessoal de Apoio à Implementação do Projeto;
- Tipos Particulares de Acordos Contratuais;
- Métodos de Seleção Aprovados para Consultores Individuais.