

Análise de mercado

“ A análise de mercado é uma componente chave da análise da resposta; informa o projeto e implementação das intervenções adequadas, utilizando e apoiando os mercados locais” (The Cash Learning Partnership, Padrões Mínimos para Análise de Mercado (MISMA))

Num contexto de crise, o setor humanitário tem uma enorme capacidade de ter impacto no mercado local. É importante agir com base em princípios e valores humanitários e ter em mente o conceito de "Não prejudicar". A análise de mercado é uma componente essencial da análise do contexto, recolhendo informação que será útil para programar a intervenção e a forma de a implementar. É também um elemento crítico de planeamento de contingência e de preparação.

Fatores chave numa análise de mercado:

- Natureza e origem dos produtos oferecidos.
- Capacidade de fabrico local.
- Principais produtos locais.
- Capacidades de armazenamento dos fornecedores.
- Rotas de transporte e riscos potenciais para o stock.
- Conhecimento das relações entre os diferentes agentes.
- Fatores externos, políticos, meteorológicos.

Fonte: [IFRC](#)

Ferramentas

Existem várias ferramentas-chave de onde se pode extrair a informação sobre o mercado. Quando uma agência ou indivíduo realiza aquisições, existe um grande volume de informação que ajudará a analisar o mercado que rodeia a organização. As agências humanitárias devem realizar avaliações de mercado revistas, conforme necessário.

- **Lista de fornecedores** - Muitas pessoas podem estar envolvidas em aquisições numa única agência. É altamente sugerido manter um catálogo de fornecedores onde se possam encontrar informações básicas sobre os produtos que oferecem, bem como experiências passadas ou qualquer outra informação relevante.
- **Pedido de informações (RFI) e Manifestação de interesse (EOI)**- RFI e EOI são documentos através dos quais serão solicitadas informações aos fornecedores para oficializar as suas ofertas, mas também através dos quais pode ser realizada a análise de mercado de um produto específico.
- **Acompanhamento de compras** - Qualquer sistema utilizado para acompanhar o estado atual das compras, e informar outros departamentos sobre o estado dos seus pedidos e em geral.
- **Lista de preços** - Acompanhar os custos históricos de aquisição, informar os pressupostos de planeamento e acompanhar a evolução dos custos de bens e serviços no mercado.

Análise de fornecedores

Por vezes é difícil ter uma ideia de um fornecedor apenas através de documentos oficiais de licitação. As compras podem querer visitar os fornecedores no seu local de trabalho, especialmente quando as agências tencionam iniciar uma relação duradoura com um

determinado fornecedor. Não subestime o poder de uma conversa presencial, ou os detalhes que podem ser aprendidos conhecendo as suas instalações.



Passos úteis a seguir:

- Estabelecer um primeiro contacto com o fornecedor.
- Analisar a capacidade e profissionalismo do fornecedor: número de trabalhadores, métodos de trabalho, limpeza geral, etc.
- Analisar os produtos ou serviços disponíveis. Onde é que o fornecedor compra o produto ou a matéria-prima? Como são entregues os produtos? Podem importar produtos melhores/mais baratos?
- Compreender o modelo empresarial do fornecedor, os seus desafios, as suas fontes, os seus problemas.
- Recolher informação que de outra forma nunca seria refletida em papel.
- Identificar outros critérios de seleção possíveis, para além do preço.

Inelegibilidade do fornecedor

É fortemente aconselhado excluir fornecedores de qualquer aquisição por qualquer uma das seguintes razões:

- Estão falidos ou estão a cessar as suas atividades.
- Foram considerados culpados de erros profissionais graves.
- Verifica-se que estão envolvidos em trabalho infantil, exploração e abuso sexual, escravidão, suborno, negligência ambiental grosseira, ou segurança indevida dos trabalhadores.
- Não cumpriram as obrigações relacionadas com o pagamento de impostos de acordo com a legislação do país ou no país beneficiário do contrato.
- Foram julgados e finalmente condenados por fraude, corrupção, participação em organizações criminosas ou qualquer outra atividade ilegal.
- Foram declarados seriamente em falta por incumprimento das obrigações contratuais em outros procedimentos de compra efetuados com a organização.

Como prova de que o potencial fornecedor não se encontra numa das situações acima mencionadas, o candidato a fornecedor deve apresentar pelo menos um dos seguintes documentos:

- Um extrato recente de registos judiciais.
- Um documento equivalente emitido por uma autoridade judicial.
- Uma declaração juramentada atestando que o fornecedor respeita os direitos sociais básicos e as condições de trabalho básicas e não explora o trabalho infantil.
- Declaração juramentada pelo representante legal da empresa perante um funcionário administrativo ou legal, um auditor ou um organismo qualificado no país de origem ou de proveniência.
- Autocertificação sobre o estatuto judicial acima mencionado.

A verificação dos antecedentes é fortemente aconselhada antes da contratação com uma agência:

- Sempre que possível, as agências devem realizar verificações dos antecedentes dos vendedores e fornecedores utilizando os meios locais disponíveis.
- Algumas agências doadoras exigem o rastreio dos vendedores contra listas internacionais adicionais relativas a atividades criminosas ou terrorismo.
- As agências de auxílio devem sempre solicitar referências de outras fontes conhecidas que possam ter adquirido bens ou serviços ao fornecedor identificado no passado.

Os contratos não devem ser adjudicados a concorrentes que durante os procedimentos de adjudicação:

- Estão sujeitos a um conflito de interesses.
- Omitiram fornecer as informações solicitadas pela organização como condição de participação nos procedimentos de aquisição ou forneceram informações não verdadeiras.
- São culpados de práticas corruptas, fraude, conluio ou coerção.