



PLATAFORMA
DAS INDÚSTRIAS
DE DEFESA
NACIONAIS



REPÚBLICA
PORTUGUESA

DEFESA NACIONAL



UNITED NATIONS
GLOBAL MARKETPLACE

HOW TO DO BUSINESS WITH UN?

2017

ÍNDICE

I. Sobre o UNITED NATIONS GLOBAL MARKETPLACE.....	3
II. Registo no UNGM.....	5
III. Notificações de Aquisição.....	7

HOW TO DO BUSINESS WITH UN?

I. Sobre o UNITED NATIONS GLOBAL MARKETPLACE

Fonte: <https://www.ungm.org/Public/Pages/About>.

O Mercado Global das Nações Unidas (United Nations Global Market - UNGM) é o portal de compras comum da Organização das Nações Unidas, sendo a principal base de dados de fornecedores para o sistema de 20 organizações das Nações Unidas. - www.ungm.org.

As Nações Unidas representam um mercado global anual que ascende os 17 mil milhões de euros para todos os tipos de produtos e serviços.

O UNGM atua como um espaço único, através do qual potenciais fornecedores podem registar-se nas organizações das Nações Unidas que utilizam esta plataforma digital, como base de dados de fornecedores. Estas organizações correspondem a 99% do total de gastos e aquisições em compras das Nações Unidas.

Desta forma, esta plataforma das Nações Unidas é uma excelente ferramenta para as indústrias de Defesa Nacionais, apresentarem ou seus produtos e serviços a muitos países, a diferentes regiões e organizações da ONU. É possível fazê-lo através do simples preenchimento de um único formulário de registo, disponível para consulta no ponto II. *Registo no UNGM* deste documento.

Esta funcionalidade da ONU também permite que os fornecedores se mantenham informados sobre licitações e oportunidades de negócios. Ao efetuar o registo no Serviço de Alerta de Licitações, os fornecedores podem receber diretamente importantes oportunidades de negócios, através do correio eletrónico indicado.

O portal foi inicialmente desenvolvido pelo Grupo de Trabalho de Compras Interagências, agora Rede de Compras (PN) do Comité de Alto Nível de Gestão (HLCM), com os seguintes objetivos:

- Oferecer aos fornecedores um ponto de entrada no mercado de compras das Nações Unidas;
- Criar um portal global de fornecedores para o sistema de compras das Nações Unidas;
- Consolidar os registos de fornecedores das agências das Nações Unidas numa única base de dados de fornecedores.

HOW TO DO BUSINESS WITH UN?

O Mercado Global das Nações Unidas tem orientações da Assembleia Geral das Nações Unidas para:

- Aumentar a transparência e a harmonização das práticas de compras das Nações Unidas;
- Simplificar e agilizar o processo de registo de fornecedores;
- Aumentar as oportunidades de compras para fornecedores de países em desenvolvimento;
- Criar um único portal global de compras das Nações Unidas.

HOW TO DO BUSINESS WITH UN?

II. Registo no UNGM

As empresas da Base Tecnológica e Industrial de Defesa que desejam tornar-se potenciais fornecedores das Nações Unidas, **devem efetuar o seu registo na página www.ungm.org e seguir os seguintes passos: [aceda aqui](#).**

Passo 1

Clicar em “Register” no menu superior, conforme demonstrado na Imagem 1.

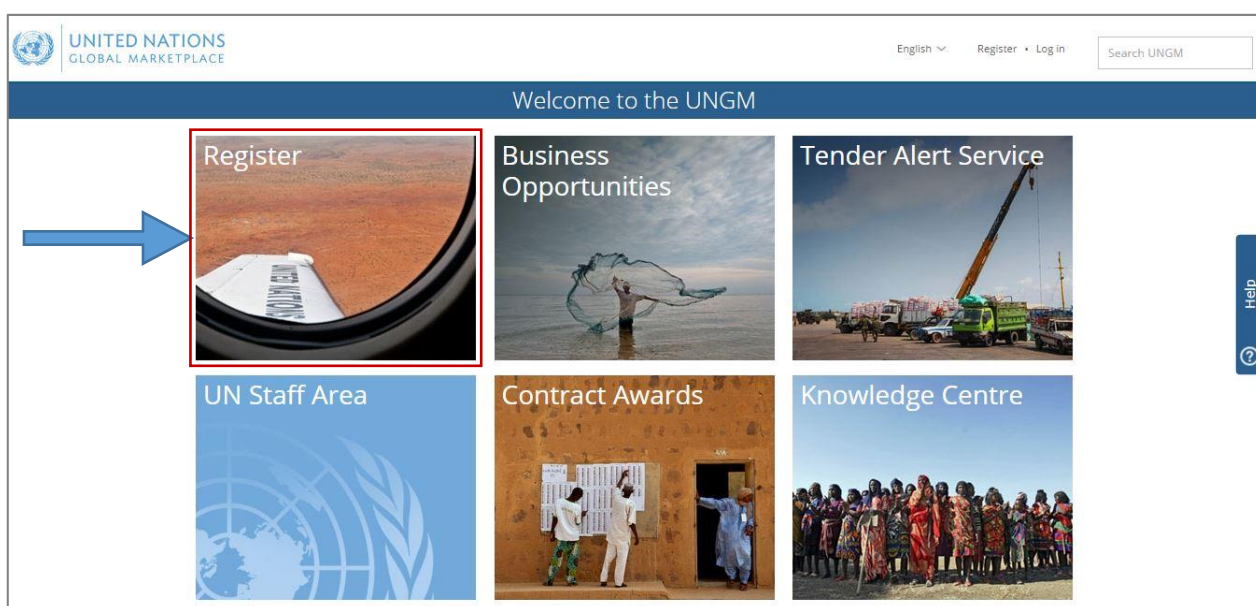


Imagem 1: Selecione a opção “Register”.

Passo 2

Após leitura de informação selecionar a opção assinalada na Imagem 2.

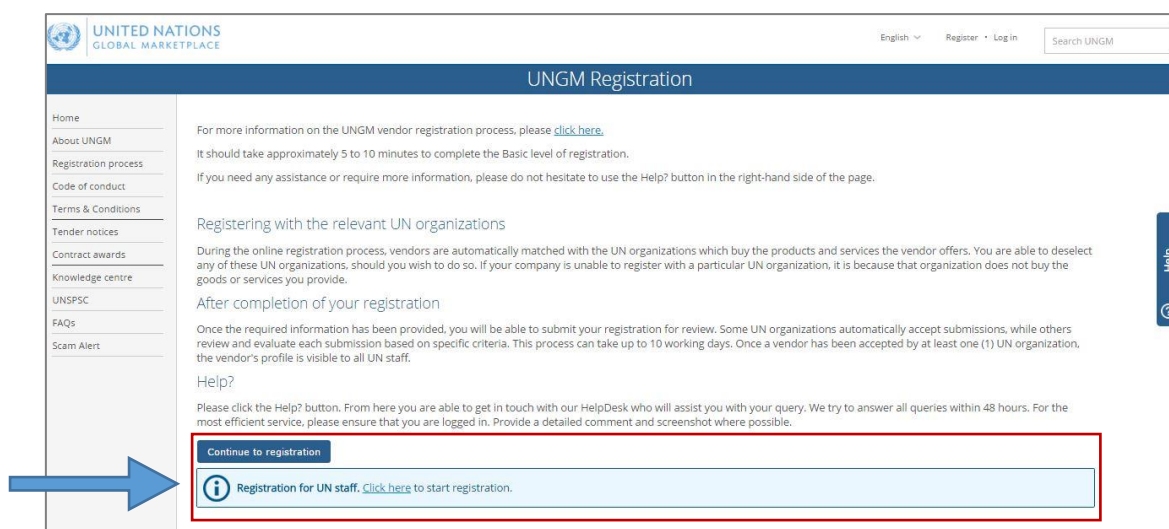
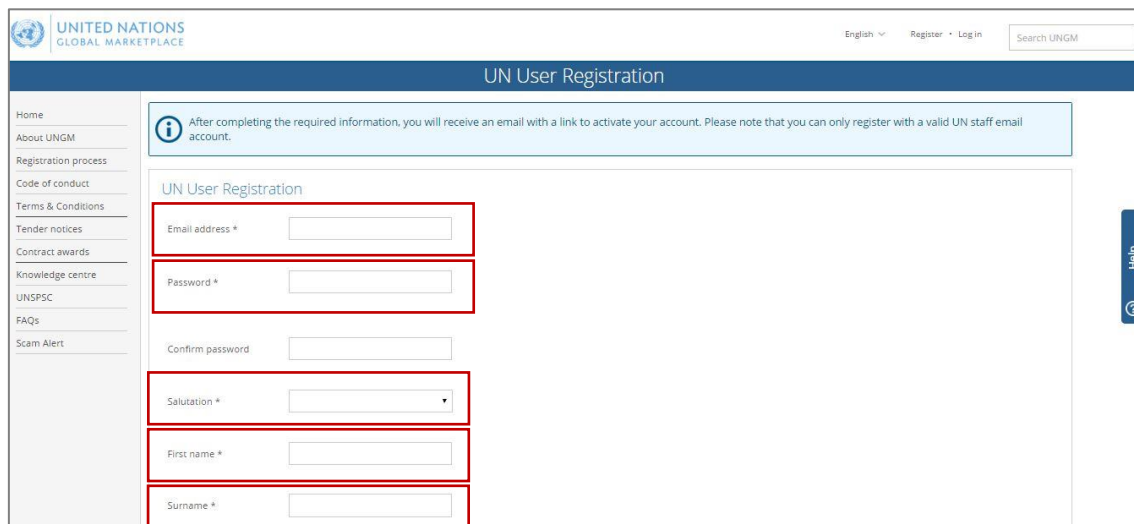


Imagem 2: Selecione a opção assinalada “Click here to start registration”.

Passo 3

Preencha os espaços obrigatórios, Imagem 3, com os dados da empresa que representa até à conclusão do processo de registo.



The screenshot shows the 'UN User Registration' page on the United Nations Global Marketplace. The page has a blue header with the UN logo and navigation links. A sidebar on the left contains links like Home, About UNGM, and Registration process. The main content area is titled 'UN User Registration' and contains a registration form with the following fields: Email address *, Password *, Confirm password, Salutation *, First name *, and Surname *. A blue box at the top of the form area contains an information icon and text: 'After completing the required information, you will receive an email with a link to activate your account. Please note that you can only register with a valid UN staff email account.' A 'Help' button is visible on the right side of the form.

Imagem 3: Preencha os espaços obrigatórios até concluir o processo de registo.

O processo de registo de nível Básico deverá estar concluído entre 5 a 10 minutos.

Após preencher os espaços obrigatórios, deverá submeter o seu registo.

Algumas organizações das Nações Unidas aceitam automaticamente todos os registos, enquanto outras avaliam cada registo com base em critérios específicos. Este processo tem um tempo de espera de 10 dias úteis.

Registo com as principais organizações das Nações Unidas

Durante o processo de registo online, os fornecedores são automaticamente direcionados para organizações das Nações Unidas que compram os produtos e serviços que o fornecedor oferece.

Se a sua empresa não se conseguir registar com uma organização das Nações Unidas, é porque essa organização não compra os bens ou serviços oferecidos.

Considere que o Secretariado das Nações Unidas inclui a Divisão de Compras das Nações Unidas (UNPD), as Operações de Paz e Missões Políticas, Escritórios Fora da Sede (UNOG, UNON e UNOV), Tribunais (ICTR, ICTY) e Comissões Regionais (ECA, ECLAC, ECSAP, ESCWA).

Consulte o [Código de Conduta](#).

HOW TO DO BUSINESS WITH UN?

III. Notificações de Aquisição

O UNGM publica, online, notificações de compra, assim como concessões de contrato, em nome de algumas das Agências das Nações Unidas. Os fornecedores devem consultar com frequência o portal para verificar se foram publicadas notificações de interesse para a empresa que representa. Além disso, os fornecedores também podem efetuar o seu registo no Serviço de Alerta de Licitações para receber notificações sobre novas licitações que coincidam com setor de atividade da sua empresa, através de e-mail.

UNITED NATIONS GLOBAL MARKETPLACE						
English Register Log in Search UNGM						
UNSPSC						
FAQs						
Scam Alert						
Displaying results 1 to 15 of 329						
Title	Deadline	Published	UN organization	Type of notice	Reference	Beneficiary country
INVITATION TO BID FOR THE SUPPLY OF GENERATOR, VEHICLE AND TRUCK SPARE PARTS AND TIRES	09-May-2016 23:59 (GMT 2.00)	05-Apr-2016	UNHCR	Invitation to bid	ITB UNHCR/PS/2016/GOODS/MI ITB/004	South Sudan
Expression of interest for bidding on carrying out 'Gas for Gaza' Legal Feasibility Study	18-Apr-2016 23:59 (GMT 3.00)	05-Apr-2016	UNDP	Request for EOI	EOI-2016-78-G4G	Palestine, State of
EOI-2016-82: Expression of interest for bidding on carrying out 'Gas for Gaza' Commercial Feasibility Study	18-Apr-2016 23:59 (GMT 3.00)	05-Apr-2016	UNDP	Request for EOI	EOI-2016-82	Palestine, State of
Request for Quotation: the Supply of Seventy (70) Samsung T560 Tablets for the UNDP Project "Rapid Poverty Assessment in Lebanon"	15-Apr-2016 10:00 (GMT 2.00)	05-Apr-2016	UNDP	Request for quotation	LEB/CO RFQ/76/16	Lebanon
Request for quotation for Production and Installation of 01 Pedestrian Door in Green One UN House, 304 Kim Ma Street, Hanoi, Viet Nam	14-Apr-2016 23:59 (GMT 7.00)	05-Apr-2016	UNDP	Request for quotation	Request for quotation for Production and Installation of 01 Pedestrian Door in Green One UN House, 304 Kim Ma Street, Hanoi, Viet	Viet Nam

Imagem 4: Listagem de Notificações de Licitações.

Embora os valores em dólares possam variar de uma organização para outra, os tipos de solicitações feitas pelas Nações Unidas são os seguintes:

Manifestação de Interesse (EOI)

Notificação por escrito emitida por um fornecedor para transmitir os seus produtos, recursos, qualificações e experiência, em resposta a uma oportunidade específica.

Solicitação de Orçamento (RFQ)

Solicitação menos formal, para valores até 100 mil dólares, especificações padronizadas, produto já disponível no mercado.

HOW TO DO BUSINESS WITH UN?

Edital de Licitação (ITB)

Solicitação formal, para valores acima de 100 mil dólares. Conformidade e competência técnica são fatores determinantes.

Solicitação de Proposta (RFP)

Solicitação formal, para valores acima de 100 mil dólares, exigências de conformidade cumpridas, sendo que a melhor solução geral vencerá o contrato, não necessariamente o menor preço.