



Parceria Portuguesa
para a Água



*CONTRATAÇÃO DE PROJECTOS EM PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO - O SECTOR
DA ÁGUA E O MERCADO DAS MULTILATERAIS*

Mesa redonda – testemunhos profissionais

Centro de Congressos
IST-DECivil

Curso de Especialização
IST – Instituto Superior Técnico
Lisboa, 17 e 18 de Maio, 2016



Eng. Alexandre Portugal, COBA

Eng. Paulo Lourenço Rodrigues, Consulgal

Eng. Cláudio de Jesus, Águas de Portugal

Eng. António Cândido, EFACEC

Dr. Enrique Martínéz Galán, GPEARI

Dr. Rui Miguel Santos, CESO

- *Moderação: João Simão Pires, Director Executivo, PPA*

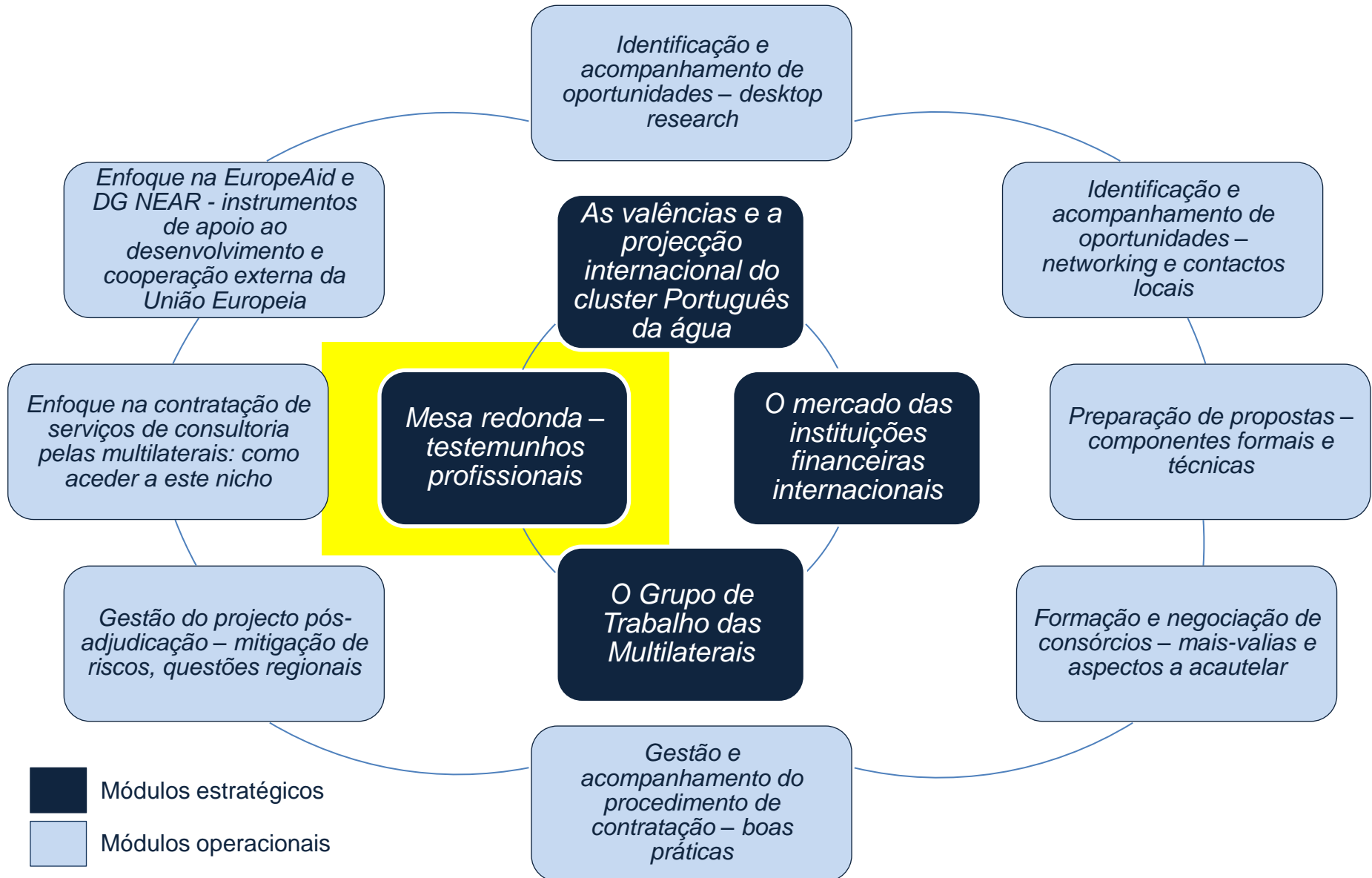
Enquadramento da mesa nos módulos do curso



Parceria Portuguesa
para a Água

FUNDEC
Associação para a Formação e o Desenvolvimento
em Engenharia Civil e Arquitectura

20
ANOS
1995-2015





1

Mensagens-chave às empresas interessadas em iniciar participação nestes mercados

2

Mensagens-chave às empresas com experiência (como adjudicatárias) em projectos financiados por multilaterais

3

Mensagens à actuação do Estado, suas Agências e rede de diplomacia económica



*Identificação e
acompanhamento de
oportunidades – networking
e contactos locais*

- 1. Conhecer o mercado:
oportunidades e concorrência*
- 2. Identificar parceiros:
capacidade e fiabilidade*
- 3. Estar próximo: investir nas
relações*
- 4. Ser flexível ... e paciente*



*Preparação de propostas –
componentes formais e
técnicas*

- 1. Gestão da informação*
- 2. Repensar a organização*
- 3. Dizer muito em poucas
palavras*
- 4. Estar preparado para errar*
- 5. Saber o que se quer*



*Formação e negociação de
consórcios – mais-valias e
aspectos a acautelar*

1. *Liderança: quando e porquê?*
2. *Consórcios competitivos*
3. *Parceiros locais, internacionais
e outros parceiros portugueses*
4. *Gestão da comunicação num
consórcio*
5. *Perseverança, resiliência e
aprender com os erros*



*Gestão do projecto pós-
adjudicação – mitigação de
riscos, questões regionais*

- 1. Cada país é diferente*
- 2. Gestão do contrato “by the book”*
- 3. Utilização de especialistas locais*
- 4. Atenção à logística e condições locais*
- 5. Comunicação interna e externa*



Eng. António Cândido, Chief Risk Officer, EFACEC

Enfoque na contratação de serviços de consultoria pelas multilaterais: como aceder a este nicho

Às empresas interessadas em iniciar participação nestes mercados:

1. *“Percorrer a curva de aprendizagem*
2. *Ter como ponto de partida um país, e não uma multilateral*
3. *Apostar num só país*
4. *Concentrar em um setor (máximo dois)*
5. *Desenvolver parcerias locais*
6. *Ganhar boa reputação junto das agências executoras”*



Enfoque na contratação de serviços de consultoria pelas multilaterais: como aceder a este nicho

Às empresas com experiência (como adjudicatárias) em projectos financiados por multilaterais:

1. *“O passo mais difícil já foi dado*
2. *Alavancar na experiência ganha*
3. *Dar o salto do país onde se ganhou o contrato para outro país na mesma região na mesma multilateral*
4. *Dar o salto do país onde se ganhou o contrato para outro país na mesma região noutra multilateral*
5. *Veicular as lições apreendidas com o projeto nos Communities of Practice da multilateral”*



Enfoque na contratação de serviços de consultoria pelas multilaterais: como aceder a este nicho

À actuação do Estado, suas Agências e rede de diplomacia económica:

1. *“Facilitar o contacto junto das agências executoras*
2. *Facilitar o contacto junto do staff relevante nas multilaterais*
3. *Promover parcerias com agentes locais devidamente identificados*
4. *Promover parcerias com quem já ganha contractos no terreno”*



*Enfoque na EuropeAid e DG
NEAR - instrumentos de
apoio ao desenvolvimento e
cooperação externa da
União Europeia*

- 1. Dominar o ciclo de projecto e os seus processos de tomada de decisão.*
- 2. Gerir estrategicamente a rede de parcerias.*
- 3. Ir para além dos mercados evidentes.*
- 4. Construir um capital de credibilidade*
- 5. Resistir, insistir, ser resiliente.*





1

Mensagens-chave às empresas interessadas em iniciar participação nestes mercados

2

Mensagens-chave às empresas com experiência (como adjudicatárias) em projectos financiados por multilaterais

3

Mensagens à actuação do Estado, suas Agências e rede de diplomacia económica



Parceria Portuguesa
para a Água



O que quer que possuamos, duplica o seu valor quando temos a oportunidade de o partilhar com outros!”

JEAN-NICOLAS BOUILLY (1763-1842)

Muito Obrigado!



TÉCNICO
LISBOA

DECIVIL

DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA
CIVIL, ARQUITETURA E GEORRECURSOS

FUNDEC - IST - DECivil - Av. Rovisco Pais - 1049-001 LISBOA - PORTUGAL
Tel.: (+351) 218 418 042 | Fax: (+351) 218 418 193 | Cont. Nº 508 122 996
e-mail: fundec@tecnico.ulisboa.pt | www.fundec.pt