



SEMINÁRIO DE OPORTUNIDADES LOCAIS (SOL)

MAPUTO, 21 E 22 DE OUTUBRO DE 2020

RESPOSTAS DAS QUESTÕES LEVANTADAS DURANTE O EVENTO

Caros participantes do Seminário de Oportunidades Locais (SOL) organizado pela TOTAL, CCS JV, e seus parceiros no “Projecto de GNL Moçambique”. Conforme acordado, compartilhamos abaixo as questões e as respectivas respostas levantadas durante o evento.

- 1. As subcontratadas que não são seleccionadas nas Manifestações de Interesse (MdI) recebem uma resposta ou relatório acerca da submissão da proposta?**

Todos os fornecedores que passam para a fase seguinte durante o processo de selecção das Manifestações de Interesse são devidamente contactados. Normalmente, recebemos um grande número de respostas, infelizmente nem sempre é possível responder a todas elas.

- 2. Foram publicados anúncios de Manifestação de Interesse para a prestação de serviços de soldagem e andaimes?**

Sim, em Junho de 2020. Dependendo das necessidades do Projecto, há possibilidades de solicitarmos a prestação destes serviços novamente. Recomendamos uma visita regular aos diferentes meios de comunicação, plataformas digitais de difusão de informação e ao website da CCS JV para estar a par das oportunidades existentes.

- 3. Qual é a estratégia para impulsionar oportunidades de conteúdo local e desenvolvimento do mercado do Gás Natural Liquefeito?**

O projecto estabeleceu metas ambiciosas para envolver empresas Moçambicanas ou registadas em Moçambique durante as suas actividades. A contratação local almeja poder representar mais de um terço do total do nosso contrato em terra (Onshore), com uma parte do remanescente a ser investido em produtos e serviços técnicos altamente especializados que actualmente não podem ser adquiridos em Moçambique.

O nosso foco em parceria com o Governo de Moçambique está direccionado em aumentar a competitividade e maximizar a participação das empresas locais. Para tal, a Total e os seus contratados desenvolveram estratégias de modo a aumentar as oportunidades para o conteúdo local, a partir de processos de promoção do mesmo como parte das suas actividades de aquisição, programas de capacitação e mercado de comunicação. Nesse pressuposto, o plano prospectivo de aquisições é actualizado trimestralmente, partilhado durante os seminários de contratação e disponibilizado no website da Total e das suas contratadas (<https://www.mzlng.total.com/en/opportunities/suppliers>, <https://www.ccsjv.com/wp-content/uploads/2020/12/CCS-JV-Plano-Prospectivo-de-Aquisi%C3%A7%C3%B5es-Dezembro-2020.pdf>) a fim de informar o mercado local atempadamente acerca das oportunidades que estarão disponíveis ao longo do Projecto.

- 4. O que eles procuram ou esperam de empresas que prestam serviços de Responsabilidade Social e Informação?**



Eficiência, efectividade e resposta atempada. Sempre alinhada ao comprometimento de desenvolver o conteúdo nacional, dando prioridade aos Moçambicanos nas várias oportunidades existentes.

5. Existe um e-mail alternativo para submissão de propostas de manifestação de interesse na CCS JV?

Não temos um e-mail alternativo, no entanto, o contacto electrónico providenciado na manifestação de interesse mantém-se operacional e disponível para receber submissões de aplicação.

6. Qual é o nível de selecção de fornecedores?

Para empresas tornarem-se potenciais fornecedores de bens e serviços para o Projecto, devem cumprir com todos os requisitos solicitados na MdI, desde o âmbito de trabalho até a documentação técnica.

7. O modelo contractual ou manifestações de interesse que englobam estruturas de TICs (Tecnologias de Informação) são frequentemente colocadas como um lote único de fornecimento. Como empresas de TICs podem participar em projectos desta natureza, quando o concurso lançado já sugere que a contractante forneça todos os serviços de imediato?

Esta questão pode estar a referir-se há uma MdI específica que foi enviada, talvez, como um serviço imediato. No entanto, há concursos que são lançados apenas para TICs que podem não necessitar de uma MdI devido aos valores baixos e estes são enviados aos fornecedores seleccionados na nossa base de dados. Daí, a importância de tornar-se visível, cadastrando-se na base de dados para fornecedores. Importa ter em mente, que o Projecto conta com uma cadeia de suprimentos em larga escala e se calhar poderá já fazer parte dela indirectamente.

As MdI são todas bem especificadas e cobrem diversos conteúdos de trabalho, mas quando possível alguns conteúdos são desassociados.

II DIA DO SEMINÁRIO

8. Após fazer o primeiro cadastro na plataforma Achilles, devemos esperar por uma resposta para continuar o processo, qual é o procedimento a seguir? E se não houver retorno, como devemos proceder?

O cadastro na plataforma Achilles é um requisito para que a empresa se torne elegível na prestação de bens e serviços a TEPMA1. O registo na plataforma Achilles é voluntário. No entanto, este não garante nenhuma ligação contractual com os registrantes. De acordo com as necessidades do Projecto e respeitando a promoção do conteúdo local, as empresas serão contactadas tendo em conta as suas actividades, conforme registo na plataforma Achilles. Embora o cadastro seja o primeiro passo recomendado, as empresas devem estar atentas as MdI, como muitas outras oportunidades de negócio que encontram-se no Plano Prospectivo de Aquisições.

9. Tenho estado a enviar a minha aplicação há três anos e até então não consegui um contracto. Porquê?



No geral, concorrer para ou responder a MdI não garante que um acordo/contracto será firmado. Há vários factores a considerar quando se estabelece um negócio com o Projecto. É importante enfatizar que, o Projecto pode demandar certas categorias de bens e serviços em diferentes momentos, dependendo da sua tipologia isto pode ocorrer no início, fim ou repetidamente durante o Projecto. Quando os fornecedores atendem aos requisitos, estes serão altamente considerados/avaliados.

10. Concursos encerrados podem ser acessados?

Sim. Através do Website da CCS JV (<https://www.ccsjv.com/pt/oportunidades/manifestos-de-interesse>).

11. Em média, qual é o tempo de avaliação das MdI? Quanto tempo leva para que os concorrentes sejam notificados acerca dos documentos submetidos?

Não existe uma média pré-definida para as avaliações das MdI. As avaliações variam dependendo de vários factores: incluindo o escopo de trabalho, complexidade, demanda, tempo de entrega, entre outros.

12. Quais são os critérios de avaliação e qualificação para as empresas? Antiguidade no mercado? Ou competem igualmente com os novos fornecedores?

Empresas com menos tempo de existência no mercado podem também aplicar aos concursos publicados através das MdI, se cumprirem com os requisitos estipulados para cada concurso, sendo que as empresas são avaliadas de acordo com o critério requisitado na MdI. O tempo de existência da empresa no mercado não constitui um factor decisivo. Se uma empresa com menos tempo de operação reunir os requisitos e a capacidade de desenvolver o trabalho solicitado, será avaliada nos mesmos moldes que uma empresa que tenha mais anos de actividade no mercado de trabalho.

13. É mandatário divulgar o número de identidade e de acionistas de uma empresa de responsabilidade limitada?

Sim. Porque faz parte de um dos requisitos solicitados no âmbito da entrega da documentação técnica para tornar-se elegível.

14. Há uma razão que explique a preferência por empresas internacionais?

Não existe, pelo contrário, se duas empresas têm as mesmas qualificações e uma é estrangeira e a outra Moçambicana - a preferência é dada as empresas Moçambicanas. No entanto, algumas empresas internacionais que estão a trabalhar para o Projecto, com a CCS JV podem responder a demanda considerando as especificações detalhadas e os padrões técnicos solicitados.

15. Se uma empresa nacional sem um certificado de qualidade unir-se à uma outra empresa certificada, pode ser aprovada pela JV?

A CCS JV encoraja fortemente as PME's a criarem consórcios com outras empresas para tornarem-se mais competitivas e capazes de responder a demanda solicitada. Para aplicar, a empresa não precisa estar



certificada, dependendo da natureza dos bens e serviços a serem fornecidos, no entanto, as empresas que implementam padrões ISO, normalmente tornam-se mais competitivas neste sector.

16. Como aceder a lista de empresas seleccionadas pelas contractadas ou subcontratadas pela Total ou CCS JV, para que possamos ver a possibilidade de dar suporte na arrecadação de fundos?

A lista de todas as empresas conhecidas por estarem envolvidas no “*Mozambique LNG Project*” não é pública e, portanto, não pode ser partilhada. O principal motivo é aliviar a pressão na nossa cadeia de suprimentos. O processo foi implementado para promover o conteúdo nacional que dá preferência às empresas locais e agora precisa ser enriquecido de informações sobre as capacidades locais (base de dados de cadastro de fornecedores e participação divulgada pela motivação local de Mdi e Seminários de Oportunidade Local).

17. Quais são as plataformas utilizadas para publicitar as Mdi?

Uma vez registado com sucesso na base de dados da plataforma Achilles, o fornecedor deve manter-se actualizado sobre as oportunidades de negócio, visitando frequentemente o website do Mozambique LNG, CCS JV, Club of Mozambique e alguns jornais nacionais tais como: “Notícias” e “Savana” nos quais Mdi serão publicadas.

18. Como é que funciona a gestão de quarentena dos motoristas? Os veículos são parqueados em Pemba? Quem conduz os camiões de Mocímboa da Praia para Afungi?

Atualmente, os motoristas não fazem quarentena; os camiões são despachados na embarcação de Pemba e seguem directamente para o porto de Afungi. Os motoristas ficam em Pemba à espera do regresso dos camiões e os que não conseguem entrar imediatamente na embarcação, são parqueados no antigo estaleiro “Mozambique LNG” em Pemba, à espera do carregamento seguinte. Não existe operação entre Mocímboa da Praia e Afungi. Todos os camiões partem directamente de Pemba para o porto de Palma e de lá são recebidos por motoristas qualificados da CCS JV.