

CONVITE PARA SOLICITAÇÃO DE PROPOSTAS (SdP) ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIOS PARA: SOMA E E- RECORDING

Ref: 005-PDP-FSDMoç/2018

Título do RFP: Desenvolvimento de um plano de negócios para SOMA e E-recording

Data do presente SdP: 25 de Julho de 2018

Prazo para Submissão do RFP: 17 de Agosto de 2018

Individual / Organização: Empresa de Consultoria

Língua: Português/Inglês

1. About FSDMoç

O FINANCIAL SECTOR DEEPENING MOÇAMBIQUE (FSDMoç), um programa de cinco anos (2014-2019) financiado pelo Departamento para o Desenvolvimento Internacional do Reino Unido (DFID) e pela Agência de Cooperação para o Desenvolvimento Internacional da Suécia (SIDA), apoia o desenvolvimento do sector financeiro com enfoque na expansão dos níveis de inclusão financeira.

O FSDMoç direcciona os seus investimentos e conhecimentos para resolver constrangimentos no mercado financeiro, de modo a ajudar na diversificação da economia moçambicana e trazer prosperidade e resiliência económica para os moçambicanos. No centro da sua estratégia estão a mulher, o jovem e a população rural de baixa renda, assim como comerciantes com limitações de acesso aos serviços financeiros apropriados e acessíveis.

O programa tem 5 objetivos estratégicos principais

- Melhorar o entendimento do caso de negócios para o melhor desenho e entrega de produtos para MPMEs, individuais e pequenos agricultores;
- Catalisar serviços financeiros, inovação e expansão através de investimentos do lado da oferta;
- Assegurar o sucesso dos modelos de negócios através de melhorias na educação financeira e literacia das MPMEs, individuais, pequenos agricultores e utilizadores;
- Alinhar o ambiente regulador para assegurar o sucesso dos modelos de negócios e alavancamento do mercado;
- Aumentar o conhecimento e a capacidade de implementação dos actores chave na inclusão financeira;

O FSDMoç usa uma abordagem '*making markets work for the poor*' (M4P) verificando compreensivamente todos os constrangimentos para o desenvolvimento do sistema de mercado desde questões de política até questões institucionais e de demanda, identificando aos níveis mais apropriados de intervenção. Como parte desta abordagem facilitativa o FSDMoç procura parcerias

apropriadas que conduzam a mudança no sistema de mercado mais do que uma abordagem de subvenções. Como parte dessa abordagem, assistência técnica e subvenções através do FSDMoç podem ser oferecidos para parceiros do sector privado para que as intervenções alcancem os seus objectivos.

Em 2016, O FSDMoç iniciou a implementação do Projecto de Formação Sustentável de Grupos de Poupança (FSGP) ao abrigo de duas parcerias: CARE Moçambique (CARE) e a Fundação Aga Khan Moçambique (AKF), com o objectivo de melhorar a qualidade dos Grupos de Poupanças (SGs) através do desenvolvimento de ferramentas digitais para apoiar a formação e operações dos SGs.

Na parceria com a CARE adaptámos a aplicação móvel de gestão de SGs chamada *e-Recording*. ¹E-Recording é uma aplicação que funciona nos telefones Android. Ajuda com a contabilidade de um Grupo de Poupanças. Começa por pedir ao utilizador para criar uma lista dos membros do grupo, a seguir guia os membros para redacção da constituição do grupo e os passos de cada reunião, registando cada transacção. Reduz o cálculo da partilha dos valores a distribuir para um processo de menos de cinco minutos. Uma das características muito apreciadas da app *e-Recording* é que não permite registar empréstimos em excesso da razão de compensação especificada pelo grupo.

Esta ferramenta está a ser positivamente recebida nos grupos piloto com verdadeiras perspectivas de grandes melhorias na transparência, eficiência e precisão das reuniões dos grupos e operações no geral. Este sistema foi inicialmente desenvolvido pela FSD Quénia entre 2008 e 2013 num projecto de êxito abrangendo cerca de 13.400 SGs servindo mais de 356.000 membros em Dezembro de 2013.

Em parceria com a AKF desenvolvemos SOMA, que é uma plataforma para o desenvolvimento rural que conecta as comunidades remotas a oportunidades de mercado através de Grupos de Poupanças. O serviço é prestado através de uma rede de extensionistas que vivem nas zonas rurais e usam um *smartphone* para aprenderem de vídeos de formação, recolher dados e fazer a formação aos pares nas suas comunidades. SOMA oferece uma nova abordagem a formação de grupos de poupanças através da incubação de uma empresa privada (SOMA) encarregue da criação de grupos de poupança a um custo menor por membro. SOMA também desenvolveu uma plataforma digital contendo dados sobre grupos de poupança que podem servir de futura fonte de renda e oferecer um meio para conectar os grupos de poupança a serviços financeiros digitais.

O FSDMoç procura um consultor para desenvolver um plano de negócios para o SOMA e para a app *e-Recording*.

2. Objectivos

O objectivo geral deste trabalho é preparar um Plano de Negócios que defina claramente a estratégia de desenvolvimento geral para o SOMA e o *e-Recording* em termos de prestação de serviços, gestão, infra-estrutura, clientes/actores, marketing e outros.

3. Descrição das Actividades

Com base nos objectivos o(s) consultor(es) terão de apresentar uma análise do cenário actual e desenvolver um plano de negócios detalhado, incluindo plano de custeio e marketing que ofereçam um funcionamento sustentável e manutenção tanto da SOMA como *e-Recording* tornando-as eficientes e incrementáveis a longo prazo.

O plano deve ter um tempo limite, mostrar metas claramente alcançáveis dentro dos prazos definidos e, confiança demonstrada junto dos actores relevantes para garantir a sua implementação. O Plano de Negócios deve ter no mínimo as seguintes secções:

¹ <http://donoharmseep.weebly.com/tools-for-training-savings-groups-and-for-sgs-to-use-themselves.html>

- Sumário Executivo
- Análise dos serviços oferecidos
- Análise do ponto de situação organizacional, conjunto de aptidões, custo de operação (por cada serviço) e as respectivas lacunas
- Análise do mercado e potenciais clientes para SOMA e a app e-Recording (ex. como podem ser acedidas pelos beneficiários a um custo acessível)
- Vantagem comparativa
- Modelo de negócios e descrição da(s) operação(ões) para cada serviço
- Custeio de cada serviço
- Estratégia de marketing
- Estrutura de gestão organizacional modificada e novos conjuntos de aptidões
- Projectão do retorno do negócio em 5 anos
- Necessidades financeiras/financiamento para cobrir os custos;
- Uma previsão de vendas realista, incluindo preços, volume de vendas, calendário etc. Uma avaliação dos riscos, rácios financeiros e indicadores de desempenho chave, tais como retorno do investimento, prazo de entrega, rácio de rentabilidade, período de reembolso, taxa de retorno do investimento, rácio de liquidez e rotação de stock para ter uma compreensão melhor do desempenho financeiro e operacional.

Prevê-se que o consultor tenha no mínimo compreensão básica das metodologias e operações dos grupos de poupança.

4. Aptidões e qualificações necessárias

- Experiência de trabalho com SGs, especialmente com soluções tecnológicas para o mercado
- Desenvolvimento de uma estratégia de marketing de preferência para o sector financeiro
- Redacção de planos de negócios de preferência para o sector financeiro
- Trabalho com contextos culturais e aptidões diversificados
- Cumprir um prazo rigoroso
- Compreender técnicas de design centradas no factor humano
- Evidência de eficácia em programas previamente executados
- Fluência em Português e Inglês.
- Boas aptidões de comunicação (escrita e verbal em língua inglesa)

5. Resultados a apresentar

Todos os resultados serão apresentados em Português e Inglês, excepto onde especificado.

O resultado primário esperado deste trabalho é um Plano de Negócios e de Marketing com detalhes claros sobre os serviços e estrutura das ferramentas.

Os resultados específicos a apresentar nesta componente serão:

- Ferramentas operacionais/de gestão de acordo com a estratégia proposta
- Um plano financeiro e operacional;
- Um plano para medição do desempenho e impacto do sistema.

Nível de Esforço

Espera-se que o presente trabalho não exija mais de 120 dias de trabalho até a conclusão.

6. Informação Necessária para as Submissões das propostas

O FSDMoç convida consultores elegíveis e experientes a submeterem as suas propostas para este trabalho. As empresas/consultores interessadas (o) devem fornecer informação a indicar que estão qualificadas para realizar a tarefa.

As propostas devem conter no máximo 5 páginas A4 (excluindo CV e perfis da empresa

acompanhantes) com a informação abaixo:

- Denominação da empresa e local de actividade
- Dados para contacto (email, Skype, etc.)
- Local (cidade e país)
- Uma descrição da experiência da empresa em relação ao âmbito do Projecto, incluindo descrição de missões similares realizadas e evidência da sua eficácia;
- Uma breve descrição de como a tarefa será realizada;
- Metodologia proposta e abordagem e um plano de trabalho indicativo com calendário para realizar a presente tarefa;
- Cvs dos membros propostos para a equipa (máximo 2 páginas cada) e;
- Proposta financeira; os custos devem ser repartidos em honorários profissionais e despesas, que incorporarão viagem e alojamento.

7. Critérios de selecção

As propostas serão avaliadas contra os critérios de selecção constantes na tabela abaixo.

Critérios de selecção	Peso
Capacidade técnica	30%
Metodologia proposta e abordagem	30%
Plano de actividades	15%
Orçamento	25%
TOTAL	100%

8. Submissão das propostas

As propostas devem ser remetidas através dos seguintes endereços: fsdmoc@fsdmoc.com e katia_agostinho@fsdmoc.com com o título "Proposta Técnica e Financeira: FSDMoç – Savings Groups", até às 17:00 horas (CAT), do dia 24 de Agosto de 2018.

Os pedidos de esclarecimento devem ser encaminhados para o FSDMoç pelos endereços: fsdmoc@fsdmoc.com e katia_agostinho@fsdmoc.com, até o dia 01 de Agosto de 2018.