

Pedido de Proposta Consultor da TechnoServe

FTF Premier-Oholo (PRO)

Missão: Estabelecer uma Rede de Serviços de Desenvolvimento Empresarial (BDS) no Corredor de Nacala

Locais: Nampula, Nacala, Meconta, Ribáue, Mogovolas, Gurúe, Alto-Molócue, Mocuba, Malema, Cuamba, Pemba,

Duração: Maio-Novembro 2024

Língua: Fluente nas línguas Inglesa e Portuguesa

*** Incentivamos fortemente a candidatura de mulheres moçambicanas.**

I. Contexto e Propósito do Projeto

A TechnoServe trabalha com mulheres e homens empreendedores no mundo em desenvolvimento para construir fazendas, negócios e indústrias competitivas. Somos uma organização sem fins lucrativos que desenvolve soluções empresariais para a pobreza, conectando pessoas a informações, capital e mercados. Nosso trabalho é baseado na ideia de que, dada a oportunidade, homens e mulheres trabalhadores, mesmo nos lugares mais pobres, podem gerar renda, empregos e riqueza para suas famílias e comunidades. Com mais de quatro décadas de resultados comprovados, acreditamos no poder da iniciativa privada para transformar vidas.

O PRO é um projeto de 3,5 anos e US\$ 32,2 milhões, financiado conjuntamente pela USAID, através do FTF Premier, e pelo projeto Oholo da SDC. O projeto PRO visa aumentar a renda e os empregos para mulheres e jovens no norte de Moçambique, levando a um sistema de mercado mais competitivo, inclusivo, resiliente e sustentável que reduza a pobreza e aumente a segurança alimentar. O programa adota intervenções catalíticas e facilitadoras, com foco particular no apoio a empresas de propriedade de mulheres e jovens. O projecto aproveitará os insights obtidos durante a fase de iniciação e transitará de intervenções directas para uma abordagem mais abrangente de Desenvolvimento de Sistemas de Mercado. Concentrando-se em capacitar os prestadores locais de Serviços de Desenvolvimento Empresarial (BDS), o projecto busca escalar e garantir a sustentabilidade de longo prazo das Micro, Pequenas, Médias e Grandes empresas em todo o norte de Moçambique. Isso envolverá uma combinação de treinamento directo para o pessoal de BDS e o desenvolvimento de modelos de negócios sustentáveis para melhorar as capacidades operacionais desses prestadores.

II. Objectivos da Consultoria

O principal objetivo desta consultoria é fomentar a criação e o desenvolvimento de uma Rede de Provedores de Serviços de Desenvolvimento de Negócios (BDS) ao longo do Corredor de Nacala. Esta rede será fundamental para facilitar o crescimento contínuo do mercado ao melhorar as capacidades de seus membros, estabelecer um padrão de qualidade para os BDS na região e defender a contratação de fornecedores locais de BDS e a adoção de políticas mais favoráveis ajustadas às necessidades da região norte de Moçambique. Os objetivos principais incluem:

- Estabelecer uma plataforma unificada para os fornecedores de BDS no Corredor de Nacala para aumentar a conscientização sobre o seu papel crucial no ecossistema das micro, pequenas, médias e grandes empresas e as necessidades de apoio.

- Avaliar as necessidades do sector e identificar lacunas principais no ambiente propício para o desenvolvimento empresarial.
- Formalizar a rede como uma cooperativa com um envolvimento mínimo de 20 fornecedores de BDS.
- Desenvolver procedimentos operacionais e políticas para a rede.
- Elaborar um plano estratégico para o desenvolvimento da rede de BDS (cooperativa).
- Elaborar um plano de aprendizado e capacitação para o crescimento contínuo da rede, incluindo facilitar oportunidades de fornecedores de BDS nacionais e internacionais.
- Desenvolver uma estratégia de geração de receita para a rede.

III. Cronogramas e Entregáveis Propostos

A consultoria será realizada ao longo de um período de 6 meses. Durante esse intervalo de tempo, a TechnoServe e o consultor manterão reuniões regulares para acompanhar o progresso e garantir que as informações colectadas e sintetizadas estejam alinhadas com os objetivos do Programa. O consultor trabalhará em estreita colaboração com um parceiro internacional do projecto, que fornecerá assessoria durante a execução do trabalho. Espera-se que o consultor forneça os seguintes entregáveis:

Relatório Inicial (Maio 2024): Descrever a abordagem, metodologia e plano para o estabelecimento da rede, incluindo a estratégia inicial de engajamento das partes interessadas.

Engajamento de Partes Interessadas e Formação da Rede (Junho-Julho de 2024): Engajar com um mínimo de 20 fornecedores de BDS ao longo do Corredor de Nacala, facilitando discussões iniciais e formalização da rede. A constituição da rede compreenderá duas fases. A primeira envolverá a constituição de cooperativas primárias de BDS por província e a segunda fase será a constituição de uma cooperativa regional de BDS. Os entregáveis incluem um relatório de engajamento das partes interessadas e uma lista de fornecedores de BDS engajados e comprometidos.

Desenvolvimento do Plano Estratégico e de Trabalho (Agosto-Setembro de 2024): Esta fase exige consultas extensivas com os Serviços de Desenvolvimento Empresarial (BDS) e a participação colaborativa de todos os membros. A estratégia é projectada para garantir que os processos de planeamento e execução sejam não apenas inclusivos, mas também originem directamente dos próprios membros da rede. Essa abordagem destaca nosso compromisso em fomentar um senso de propriedade e parceria, alinhando a direção da rede com as percepções e prioridades daqueles que mais impacta.

- Desenvolver um plano estratégico, garantindo a relevância e atratividade para os membros atuais e potenciais.
- Estratégia de marketing, para aumentar a conscientização sobre a rede de BDS e impulsionar a demanda por serviços de BDS.
- Estratégia de geração de receita, para garantir que a rede gere receitas suficientes para cobrir suas despesas operacionais, assegurando a sustentabilidade de longo prazo.
- Plano de roteiro de advocacia, que a rede utilizará para advogar por políticas e regulamentações de apoio.
- Plano de capacitação e aprendizado, para crescimento e aprendizado contínuos entre os membros da rede, incorporando práticas nacionais e internacionais.
- Plano de trabalho detalhado e orçamento para o primeiro ano (12 meses).

Desenvolvimento de Procedimentos e Políticas da Rede de BDS (Outubro de 2024): Criar manuais de procedimentos abrangentes e documentos de políticas, incluindo estatutos cooperativos, processos de inscrição, código de conduta, ética, políticas de RH, gestão financeira, políticas de viagem e um corpo de conhecimento. Os entregáveis abrangem todos os documentos de procedimentos e políticas e a submissão

do processo para formalizar a cooperativa (actas da assembleia constituinte, certificado de registro definitivo, NUIT e publicação no Boletim da República).

Relatório Final (Novembro de 2024): Um relatório abrangente detalhando os resultados da consultoria, incluindo a criação da Rede de BDS, estratégias operacionais, planos estratégicos e de trabalho, e recomendações para acções futuras.

IV. Remuneração e Logística

O consultor será remunerado com uma taxa diária, além de quaisquer despesas, que serão reembolsadas separadamente, e sujeitas à política da TechnoServe conforme aplicável (isso inclui diárias máximas, tarifas aéreas em classe econômica e fornecedores preferenciais para hotéis). Os custos associados à legalização da cooperativa serão cobertos pela TechnoServe. A TechnoServe reterá impostos conforme exigido por lei, se aplicável.

V. Competências e Requisitos

- Um diploma em gestão de negócios, agricultura, economia, estatística, desenvolvimento internacional, gestão de projetos de desenvolvimento ou formação acadêmica relevante em um campo analítico, com habilidades analíticas comprovadas em pesquisa de mercado/pesquisa social
- Experiência em pesquisa/implementação de projetos de desenvolvimento focados em empreendedorismo e inclusão financeira, com um foco particular em mulheres e jovens
- Experiência na condução de pesquisas qualitativas e quantitativas em Moçambique e avaliações similares, usando uma Abordagem de Desenvolvimento de Sistemas de Mercado
- Habilidades comprovadas de facilitação e colaboração trabalhando com stakeholders de vários níveis, incluindo especialistas técnicos e em assuntos específicos, agências governamentais, parceiros locais, pesquisadores e outros
- Excelentes habilidades de comunicação escrita e verbal e habilidades interpessoais; capacidade de representar a TechnoServe perante stakeholders sêniores
- Proficiência em português e inglês é necessária.

VI. Critérios de Seleção

Os consultores serão avaliados com base nos seguintes critérios, avaliados através da proposta do Consultor, CV do consultor principal e entrevista subsequente com a equipe Oholo. A proposta deve ter **entre 5-10 páginas (excluindo o CV). A data de submissão é 03 de Maio de 2024.**

Criteria	Weighting
Consultant Experience: Relevant experience in Business Development Services support, in the context of the Northern region of Mozambique. <ul style="list-style-type: none"> • Knowledge and understanding of the Business Development Services Market in targeted locations • Knowledge and understanding of the needs from micro & small growing businesses (MSGB) and micro, small and medium enterprises (MSME) • Knowledge and experience of the financial services industry and working with government agencies • Experience in Cooperative creation, formalization and capacity building • Experience in designing strategic plans, work plans, revenue strategy and capacity building plans 	40%
Quality of Proposal: <ul style="list-style-type: none"> • Clear understanding of the consultancy goals, challenges, and objectives • Clear methodology and approach to the consultancy execution • Flexibility and adaptability, evidence that the consultant can adjust the approach as needed to achieve the desired outcomes • Clear plan for measuring and reporting on the progress 	30%
Cost: <ul style="list-style-type: none"> • Competitive financial proposal 	30%
Total	100%

VII. Termos e Condições

1. O Pedido de Cotações não é e não deve ser considerado uma oferta da TechnoServe.
2. Todas as respostas devem ser recebidas até a data indicada no RFP. Todas as respostas tardias serão rejeitadas.
3. Todas as cotações não responsivas serão rejeitadas.
4. Todas as cotações serão consideradas ofertas vinculativas. Os preços cotados devem ser válidos pelo período inteiro fornecido pelo respondente.
5. Todas as aquisições estarão sujeitas aos termos e condições contratuais da TechnoServe e condicionadas à disponibilidade de financiamento do doador.
6. A TechnoServe reserva-se o direito de aceitar ou rejeitar qualquer cotação ou cancelar o processo de aquisição a qualquer momento, sem justificar o motivo, e não terá nenhuma responsabilidade para com os fornecedores que submeterem propostas para tal rejeição ou cancelamento do processo.
7. A TechnoServe reserva-se o direito de aceitar toda ou parte da cotação ao atribuir o pedido de compra/contrato.
8. Todas as informações fornecidas pela TechnoServe neste RFP são oferecidas de boa fé. Os itens individuais estão sujeitos a alterações a qualquer momento e todos os licitantes serão notificados de quaisquer alterações. A TechnoServe não é responsável nem pode ser responsabilizada pelo uso das informações submetidas pelos licitantes ou por quaisquer reclamações resultantes disso.
9. A TechnoServe reserva-se o direito de exigir que qualquer licitante assine um acordo de não divulgação.
10. Os licitantes são exclusivamente obrigados a pagar por todos os custos, de qualquer natureza, que possam ser incorridos pelo licitante ou por terceiros, em conexão com a Resposta. Todas as Respostas e documentação de suporte tornar-se-ão propriedade da TechnoServe, sujeitas a reivindicações de confidencialidade em relação à Resposta e documentação de suporte, que tenham sido claramente marcadas como confidenciais pelo licitante.

VIII. Formato e Conteúdo da Resposta

Todas as propostas devem:

1. Estar em inglês ou português.
2. Conter a tarifa diária proposta em Meticais, com os impostos/cobranças aplicáveis claramente identificados e fornecidos para cada uma das categorias de serviços descritas.
3. Descrever as qualificações, experiência e capacidades do indivíduo/empresa em fornecer o tipo de serviços solicitados por este RFP. Isso pode estar na forma de um CV.
4. Fornecer referências para aquisições semelhantes com uma descrição do trabalho realizado e as datas em que foram executadas. [Opcional]
5. Incluir um nome para contato, endereço de e-mail e número de telefone para facilitar a comunicação entre a TNS e o fornecedor.
6. Um breve resumo da empresa e dos serviços oferecidos (caso não seja um indivíduo), incluindo:
 - Nome legal completo, jurisdição de incorporação e endereço da empresa.
 - Nome legal completo e país de cidadania do Presidente e/ou Diretor Executivo e/ou todos os outros oficiais e gerentes seniores da empresa.
 - Ano de fundação da empresa.

IX. Cronograma de Eventos

1. Perguntas referentes a este pedido podem ser dirigidas a Muhamad Hanif, mhanif@tns.org, e devem ser recebidas até, no máximo, **15 de Maio de 2024**. As respostas às perguntas serão distribuídas a todas as partes interessadas até, no máximo, **17 de Maio de 2024**.
2. Os candidatos devem enviar seus currículos e proposta financeira por e-mail para: buy+RQ3582@tns.org até, no máximo, **20 de Maio de 2024**.

A TechnoServe é um Empregador de Igualdade de Oportunidades para Minorias, Mulheres, Veteranos Protegidos e Indivíduos com Deficiências.