



REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE

MINISTÉRIO DOS TRANSPORTE E COMUNICAÇÕES
PROJECTO DE COMÉRCIO E CONECTIVIDADE DA ÁFRICA AUSTRAL

TERMO DE REFERÊNCIA

**PARA A CONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA PARA A PRESTAÇÃO DE
ASSISTÊNCIA TÉCNICA PARA AUMENTAR AS COMPETÊNCIAS TÉCNICAS DE ORGANIZAÇÃO E
LITERACIA FINANCEIRA DOS COMERCIANTES TRANSFRONTEIRIÇOS, PEQUENOS
PRODUTORES E PRODUTORES EMERGENTES**

Contents

1. INTRODUÇÃO	4
2. OBJECTIVO.....	5
3. ÂMBITO DO TRABALHO E DAS ACTIVIDADES	5
3.1 Fase I: Revisão documental e preparação de um plano de acção	7
3.1.1 Actividade 1: Estratégia operacional, plano de acção pormenorizado e manual de operações	9
Entregável 1: Estratégia operacional e plano de acção para implementação nos distritos-alvo;	9
Entregável 2: O Manual de Operações, incluindo todas as intervenções de capacitação.	9
3.2 Fase II: Conceção das intervenções de reforço das capacidades	9
3.2.1 Actividade 2: Preparação da formação	10
Entregável 3: Planos detalhados de sessões de treinamento e manuais para pequenos comerciantes transfronteiriços	11
Entregável 4: Planos detalhados de sessões de treinamento e manuais para pequenos produtores	11
Entregável 5: Planos de sessões de formação detalhados e manuais para associações pequenos comerciantes transfronteiriços	11
3.2.2 Actividade 3: Teste-piloto da formação e adaptação	11
Entregável 6: Ciclo de Formação-Piloto para pequenos comerciantes transfronteiriços implementado e relatório com feedback produzido	13
Entregável 7: Ciclo de Formação Piloto para pequenos produtores implementado e relatório com feedback produzido	13
Entregável 8: Ciclo de Formação Piloto para associações pequenos comerciantes transfronteiriços implementados e relatório com feedback produzido	13
3.2.3 Actividade 4: Recrutamento e formação de formadores	13
Entregável 9: Base de dados de potenciais formadores e resultados da avaliação de formadores após formação dos formadores	14
Entregável 10: Relatório das sessões de formação dos formadores	14
3.2.4 Actividade 5: Adaptação final do material de formação	14
Entregável 11: Manuais e Materiais de Formação desenvolvidos para pequenos comerciantes transfronteiriços, associações dos pequenos comerciantes transfronteiriços e pequenos produtores	14
3.3 Fase III: Implementação da Formação	14
3.3.1 Actividade 6: Identificação e confirmação dos beneficiários	15

Entregável 12: Base de dados de formandos identificados e confirmados, incluindo a sua demografia	16
3.3.2 Actividade 7: Realização de acções de formação nas áreas do comércio transfronteiriço, das questões de género e da literacia financeira.	16
Entregável 13: Relatórios mensais sobre o progresso da implementação.....	16
3.4 Fase IV: Monitorização e apresentação de relatórios	16
3.4.1 Actividade 8: Relatório Final	17
Entregável 14: Relatório final das actividades realizadas.....	17
4. QUALIFICAÇÕES E CRITÉRIOS	17
5. CALENDÁRIO DE PAGAMENTO PROPOSTO	19
6. LOCAL DE ENTREGA DA MANIFESTAÇÃO DE INTERESSE	19
 Tabela 1: Intervenção de Reforço de Capacidades no âmbito dos TdR	6
Tabela 2: Proposta de beneficiários já <i>mapeados</i> nos distritos de influência do Projecto.....	8
Tabela 3: grupo-alvo.....	13
Tabela 4:Entregáveis e Cronograma	17
Tabela 5: Pessoal e nível de esforço	18

1. INTRODUÇÃO

Os Governos de Moçambique e do Malawi solicitaram o apoio do Grupo Banco Mundial para o financiamento do Projecto de Comércio e Conectividade da África Austral (PCCAA) com o objectivo de estimular a actividade do sector privado ao longo dos corredores específicos de Moçambique e Malawi, reduzindo os custos e o tempo do comércio, aumentando o desenvolvimento da cadeia de valor e melhorando o acesso às infraestruturas. O Projecto inclui investimentos ao longo dos Corredores da Beira e de Nacala, que ligam Moçambique ao Malawi, e ao longo do Corredor de Maputo, que liga Moçambique à África do Sul, através da Ponta do Ouro.

O projeto tem 04 (quatro) componentes: i) Redução de custos comerciais, através da facilitação do comércio; ii) reforçar a coordenação regional e a execução dos projectos; iii) desenvolvimento de cadeias de valor; e iv) reforço das infraestruturas de transportes para melhorar o acesso ao mercado.

Na componente 3, o projecto visa melhorar a produtividade e o acesso a oportunidades de mercado para pequenas e médias empresas, pequenos produtores e comerciantes transfronteiriços ao longo de cadeias de valor específicas através de uma abordagem de integração regional.

As intervenções da componente 3 reforçarão o sector privado através de: i) apoio ao investimento público a montante, nomeadamente através de estudos de viabilidade, cadernos de encargos e pequenas obras que possam criar as condições para o investimento do sector privado através de uma perspectiva de integração regional, ii) intervenções de reforço das capacidades intervenientes nas cadeias de valor, incluindo pequenos comerciantes transfronteiriços, pequenos produtores, produtores e empresas emergentes, e iv) assistência técnica para melhorar as condições de acesso ao financiamento na cadeia de valor.

Para melhorar as condições dos pequenos comerciantes, o projecto capacitará as associações de comerciantes; formar os funcionários das fronteiras sobre os procedimentos aduaneiros; sensibilizar para as questões de género; facilitar o acesso dos produtos dos comerciantes aos espaços de armazenagem e conservação. O projecto facilitará igualmente as ligações entre produtores, comerciantes, compradores e mercados, especialmente através de sistemas integrados de informação sobre preços acessíveis além-fronteiras. Os pequenos comerciantes e produtores também beneficiarão da educação financeira.

2. OBJECTIVO

O PCCAA pretende contratar os serviços de consultoria de uma Empresa ou Consórcio para reforçar a capacidade dos actores que operam na linha de fronteira entre Moçambique e Malawi, para melhorar as condições de negócio e organização dos pequenos comerciantes transfronteiriços, incluindo o reforço das suas associações, facilitando o acesso dos comerciantes às instalações de armazenamento e aumentando a literacia financeira dos actores da cadeia de valor comercial, incluindo os pequenos produtores e comerciantes.

A empresa de consultoria deve também formar pequenos comerciantes transfronteiriços sobre temas relevantes, nomeadamente:

- Instrumentos comerciais, tais como o Regime Comercial Simplificado;
- Instrumentos de facilitação do comércio, como a gestão coordenada das fronteiras e os postos fronteiriços de balcão único;
- Em conformidade com requisitos regulatórios, como medidas sanitárias e fitossanitárias e procedimentos de importação e exportação sob controlo de mercadorias;
- Pesquisa de mercado de exportação;
- Logística Comercial;
- Literacia financeira, incluindo métodos digitais de pagamento no comércio internacional.

3. ÂMBITO DO TRABALHO E DAS ACTIVIDADES

Esta Consultoria implementará actividades de capacitação complementares às implementadas por outros provedores de serviços contratados pelo Projecto. A tabela abaixo apresenta o escopo de trabalho desta Consultoria e o quadro mais amplo de intervenções de capacitação projectadas no âmbito do Projecto:

Tabela 1: Intervenção de Reforço de Capacidades no âmbito dos TdR

	COMÉRCIO TRANSFRONTEIRIÇO
Pequenos Comerciantes transfronteiriços	<p>Melhorar as competências gerais de gestão de pequenas empresas;</p> <p>Melhorar a literacia financeira para aumentar o acesso aos serviços financeiros;</p> <p>Melhorar a literacia digital e as competências para a adopção de sistemas de informação de mercado em tecnologia móvel, para um maior acesso à informação sobre os preços de mercado;</p> <p>Fortalecer ou organizar as associações de comerciantes, incluindo a oferta de formação específica sobre protocolos comerciais, complementada por um fórum com reuniões facilitadas entre comerciantes e funcionários fronteiriços na presença da sociedade civil;</p> <p>Treinamento em matérias de desembaraço aduaneiro;</p> <p>Treinamento sobre Legislação sobre comércio internacional;</p> <p>Facilitar o acesso aos espaços de armazenamento para capacitar as cooperativas e associações de comerciantes, facilitando o acesso aos armazéns.</p>
	VIOLÊNCIA BASEADA NO GÉNERO
	<p>Treinar em matérias de violência baseada no género;</p> <p>Mecanismo de gestão de queixas e reclamações;</p> <p>Introdução à Violência Baseada no Género;</p> <p>Tipos de Violência Baseada no Género e principais efeitos;</p> <p>Resumo das principais leis internacionais e nacionais em matéria de VBG;</p> <p>Legislação Específica em Matéria de VBG e o seu enquadramento jurídico nacional;</p> <p>Violência e assédio sexual para actores do comércio transfronteiriço;</p> <p>Áreas-chave e acções específicas para integração de estratégias contra a violência de género.</p>
Pequenos produtores, produtores emergentes e Cooperativas	FORMAÇÃO EM LITERACIA FINANCEIRA
	<p>Orçamento e planeamento financeiro;</p> <p>Poupança;</p>

	Gestão de créditos; Impostos; Uso das novas tecnologias para pagamentos.
--	--

3.1 Fase I: Revisão documental e preparação de um plano de acção

O Consultor realizará uma revisão documental dos estudos finalizados sobre o grupo-alvo, incluindo o mapeamento e avaliação de necessidades dos pequenos comerciantes transfronteiriços, análise de lacunas da cadeia de valor e avaliações de necessidades técnicas conduzidas pela equipe do Projecto, bem como outros estudos produzidos por actividades complementares já conduzidas pelo Governo e outros projectos (SUSTENTA, ProEcon e ProMove).

O Consultor coordenará com a equipe do Projecto e os outros prestadores de serviços que já implementam actividades para pequenos produtores e produtores emergentes, a fim de extrapolar detalhes sobre sua demografia, localização geográfica, actividades económicas e caracterização social (nível de alfabetização e numeracia, dinâmica comunitária, normas de género). Estes dados contribuirão para informar a adaptação do currículo de literacia financeira que o Consultor será responsável por capacitar aos pequenos comerciantes transfronteiriços e produtores emergentes.

A análise documental deve informar a concepção pormenorizada das intervenções e o plano de acção para a implementação, incluindo a identificação de: i) locais para reuniões de grupo e instrução, e ii) requisitos de pessoal.

Tabela 2: Proposta de beneficiários já *mapeados* nos distritos de influência do Projecto

PROVINCE/REGION	/DISTRICT	SHF and Emerging Farmers	SSCBT (50% WOMEN)
Niassa Province	Matangula		150
Niassa Province	Chimbunila	100	-
Niassa Province	Lichinga	100	-
Niassa Province	Majune	100	-
Niassa Province	Mandimba	-	200
Niassa Province	Mecanhelas	100	150
Tete Province	Angónia	100	250
Tete Province	Chifunde	100	150
Tete Province	Moatize	-	150
Tete Province	Tsangano	100	200
Zambezia Province	Cacongo	-	-
Zambezia Province	Gurué	100	-
Zambezia Province	Milange	100	250
Zambezia Province	Molumbo	100	-
Control Mozambique		1,000	1,500

3.1.1 Actividade 1: Estratégia operacional, plano de acção pormenorizado e manual de operações

O consultor deve elaborar uma estratégia operacional, um plano de acção detalhado e um manual de implementação, com base nas informações recolhidas durante a análise documental.

A estratégia operacional deve incluir a abordagem para organizar e ministrar o treinamento detalhando o fluxo de comunicação e coordenação entre o Consultor e os órgãos públicos envolvidos para apoiar a logística e organização do treinamento. Particularmente, espera-se que o Consultor aproveite o apoio dessas agências para coordenar com as autoridades locais para montagem e entrega dos módulos de treinamento aos funcionários de fronteira, identificar beneficiários entre pequenos comerciantes transfronteiriços mapeados, recomendar facilitadores locais que possam falar a língua local.

A estratégia deve também introduzir elementos de inovação na abordagem de prestação da formação, em especial a de literacia financeira, que deve beneficiar a um maior número de actores (pela inclusão dos pequenos produtores e produtores emergentes).

O manual de operações fornecerá uma descrição passo a passo do trabalho realizado para proporcionar formação sobre comércio transfronteiriço e literacia financeira, devendo incluir:

- i. Plano de formação e módulos para os grupos-alvo previamente identificados, incluindo pequenos comerciantes transfronteiriços e pequenos produtores, bem como funcionários fronteiriços e associações de comerciantes;
- ii. Estratégia de inclusão de género para garantir uma elevada participação das mulheres na formação; e
- iii. Plano logístico e cronograma de implementação nos diferentes locais recomendados.

Entregável 1: Estratégia operacional e plano de acção para implementação nos distritos-alvo;

Entregável 2: O Manual de Operações, incluindo todas as intervenções de capacitação.

3.2 Fase II: Conceção das intervenções de reforço das capacidades

A avaliação dos pequenos actores transfronteiriços deverá formular recomendações sobre as intervenções de formação, devendo incluir:

1. Fortalecer a autoeficácia e os comportamentos empresariais dos pequenos comerciantes transfronteiriços através de formação de iniciativa pessoal;

2. Melhorar as competências gerais de gestão dos pequenos comerciantes transfronteiriços;
 3. Melhorar a literacia financeira dos comerciantes e dos pequenos produtores que já beneficiam de outras intervenções de formação, a fim de aumentar o acesso aos serviços financeiros dos pequenos intervenientes ao longo da cadeia de valor;
 4. Melhorar a literacia digital e as competências dos pequenos comerciantes, para a adopção de sistemas de informação de mercado sobre tecnologia móvel, para maior acesso à informação sobre os preços de mercado nos dois países;
 5. É necessário fortalecer ou organizar as associações de comerciantes, incluindo a oferta de formação específica sobre protocolos comerciais, complementada por um fórum com reuniões facilitadas entre comerciantes e funcionários fronteiriços na presença da sociedade civil;
- Capacitar as cooperativas e associações de comerciantes, cujos membros são maioritariamente mulheres, facilitando o acesso aos espaços de armazenamento de produtos.

3.2.1 Actividade 2: Preparação da formação

3.2.1.1 Intervenções de formação para pequenos comerciantes transfronteiriços:

O Consultor é responsável por desenvolver o plano de formação, módulos de formação, materiais de formação de formadores e manuais de formação para os participantes, traduzidos para as línguas locais. A formação abrangerá: a) competências gerais de gestão de pequenas empresas (marketing, cálculo da margem bruta, gestão de stocks, gestão básica), b) literacia financeira, c) literacia digital, incluindo comércio eletrónico e métodos digitais de pagamento no comércio internacional d) iniciativas de facilitação do comércio, incluindo estudos de mercado de exportação, conformidade com os requisitos regulamentares (por exemplo, SPS e procedimentos de importação e exportação), e outros tópicos identificados pela avaliação das necessidades técnicas pelas equipas do Projecto. Os tópicos sobre aspectos comerciais e aduaneiros serão preparados de acordo com a legislação aduaneira e comercial. As sessões de formação podem ser ministradas em formato de grupo através de discussões em grupo, actividades, estudos de caso e experiências partilhadas.

3.2.1.2 Intervenções de formação para associações ou cooperativas de pequenos comerciantes

O Consultor é responsável por desenvolver o plano de formação, módulos de formação, materiais de formação de formadores e manuais de formação para os participantes, traduzidos para as línguas locais. A formação abrangerá a) governação, b) gestão organizacional, c) protocolos comerciais relevantes para o comércio de pequena escala e outros tópicos identificados pela avaliação das necessidades técnicas pelas equipas do Projecto. O consultor também será responsável por capacitar os líderes das associações para facilitar as reuniões contínuas entre os comerciantes e os funcionários fronteiriços.

3.2.1.3 Intervenções de formação para pequenos produtores

O Consultor é responsável por desenvolver o plano de formação, módulos de formação, materiais de formação de formadores e manuais de formação para os participantes, traduzidos para as línguas locais. A formação abrangerá a literacia financeira e outros tópicos identificados pela avaliação das necessidades técnicas pelas equipas do Projecto.

Todas as formações desenvolvidas precisam ter um enfoque de género (inclusão de jovens e mulheres), considerando que pelo menos 50% dos participantes serão mulheres. O calendário, a duração e o local escolhidos para a realização das sessões devem ter em conta os aspectos relacionados com o género, a fim de garantir a máxima participação das mulheres.

Entregável 3: Planos detalhados de sessões de treinamento e manuais para pequenos comerciantes transfronteiriços

Entregável 4: Planos detalhados de sessões de treinamento e manuais para pequenos produtores

Entregável 5: Planos de sessões de formação detalhados e manuais para associações pequenos comerciantes transfronteiriços

3.2.2 Actividade 3: Teste-piloto da formação e adaptação

3.2.2.1 Intervenções de formação para pequenos comerciantes transfronteiriços

O consultor deve organizar pelo menos um ciclo completo de formação ministrado a uma amostra restrita de beneficiários, em cada país. O projecto-piloto deve incluir, a) competências gerais de gestão de pequenas empresas, b) literacia financeira, c) literacia digital. De acordo com as agências de execução, o Consultor deve decidir se seria necessário implementar mais do que um piloto, para ter em conta uma maior diversidade e variação entre os perfis de pequenos comerciantes transfronteiriços formados nas diferentes províncias.

3.2.2.2 Intervenções de formação para pequenas associações ou cooperativas de comerciantes transfronteiriços:

O consultor é responsável por testar a abordagem e os materiais de formação com uma associação.

Intervenções de formação para pequenos produtores: A formação abrangerá a literacia financeira, incluindo a utilização de dinheiro móvel, poupanças, gestão e planeamento financeiro pessoal, investimentos e empréstimos. A formação piloto será testada com pelo menos um grupo de pequenos produtores, seleccionados entre aqueles que já beneficiaram das outras intervenções de capacitação dirigidas a este público-alvo e financiadas pelo projecto.

A formação piloto será conduzida pelo formador principal, apoiado por formadores que falam a língua local, em ambos os lados da fronteira

O Consultor conduzirá a intervenção numa comunidade em torno da fronteira visada. A consultoria testará todas as actividades que serão implementadas, desde a mobilização, conscientização e logística até a entrega efectiva das intervenções de treinamento. O projecto-piloto terá lugar antes da definição do plano de trabalho final, a fim de proporcionar à empresa de consultoria tempo suficiente para ajustar e estabelecer as melhores práticas.

O Consultor começará por mobilizar e sensibilizar a comunidade para a intervenção, e ministrar a formação a uma amostra dos beneficiários. A Consultoria, será apoiada por líderes comunitários, organizará os formandos em grupos, compostos por, pelo menos, 50% de mulheres, para testar:

- i. Estratégias para maximizar a participação na formação;
- ii. Envolvimento e compreensão das mulheres nos módulos e materiais de formação; e
- iii. Clareza do conteúdo.

A formação do piloto deve simular o ciclo de formação real. Isso deve ocorrer em um período de 4 semanas, cerca de 2 meses antes da massificação.

As competências adquiridas durante a formação, e a partir do feedback recolhido dos participantes, serão compiladas num relatório e informarão as edições de todos os materiais do curso de formação. O relatório de formação dos pilotos deve incluir: i) uma descrição dos intervenientes em causa; ii) número de participantes, iii) uma lista dos formadores envolvidos, e (iv) prova de conclusão dos formadores, incluindo fichas de presença, (v) duração da formação e (vi) tópicos de matérias abrangidas nas áreas do comércio transfronteiriço, género e literacia financeira.

O Consultor irá propor um cronograma de trabalho que facilite a participação de todos os actores. O cronograma será revisto e acordado pelos órgãos implementadores, que serão responsáveis por facilitar a organização da logística para a sessão. O Consultor recomendará as configurações e modos de entrega mais ideais, para garantir a maior eficácia do treinamento, bem como sua replicabilidade em escala, de forma eficiente em termos de recursos.

Entregável 6: Ciclo de Formação-Piloto para pequenos comerciantes transfronteiriços implementado e relatório com feedback produzido

Entregável 7: Ciclo de Formação Piloto para pequenos produtores implementado e relatório com feedback produzido

Entregável 8: Ciclo de Formação Piloto para associações pequenos comerciantes transfronteiriços implementados e relatório com feedback produzido

3.2.3 Actividade 4: Recrutamento e formação de formadores

A consultoria recrutará e treinará uma equipe versada nos idiomas locais para ministrar o treinamento ("Instrutores"). Os formadores serão seleccionados com base nos seus conhecimentos sobre práticas comerciais, género, competências empresariais, competências não cognitivas, literacia financeira. Sempre que possível, devem ser priorizados formadores qualificados que sejam membros das comunidades locais. Espera-se que sejam realizadas sessões de formação para grupos de 20-25 beneficiários, abrangendo até 2500 beneficiários. A tabela 3 abaixo apresenta uma proposta indicativa de números de beneficiários .

Tabela 3: grupo-alvo

Pequenos comerciantes transfronteiriços	1,500
Pequenos produtores e produtores emergentes	1,000

O Consultor é responsável por formar pelo menos mais 40% de formadores do que o necessário e seleccionar entre eles os que têm o melhor desempenho, com base numa avaliação de desempenho apresentada no Manual de Operações. Os resultados da avaliação serão partilhados com a equipa do projecto. Considerando o enfoque nas mulheres formandas, é desejável que as formadoras sejam priorizadas.

O Consultor deve conceber uma Formação de Formadores, formação em competências digitais e competências de gestão empresarial e formação de formadores para literacia financeira. O Consultor organizará e ministrará as sessões de formação para preparar esses formadores para cumprirem todos os módulos concebidos. A duração da formação de formadores variará em função do currículo concebido para implementação, mas pode prever-se que serão necessários pelo menos 5 (cinco) dias para preparar formadores para ministrar formação de iniciativa pessoal e até 5 dias adicionais para preparar formadores para ministrar os outros tópicos incluídos no currículo destinado a Pequenos Comerciantes Transfronteiriços e pequenos produtores (literacia financeira, gestão básica , competências digitais).

O relatório de selecção de formadores incluirá: (i) protocolos utilizados para recrutar formadores; ii) informações básicas sobre as características dos formadores; e iii) descrição da metodologia utilizada na formação de formadores, iv) lista de dados pessoais e contactos dos formadores seleccionados.

O relatório elaborado aquando da formação dos formadores incluirá: (i) uma descrição das actividades realizadas para formar formadores; ii) os resultados da formação de formadores, iii) comprovativo de acreditação dos formadores (comprovativo de seguro e autorizações associadas à implementação do programa); e iv) avaliação dos principais problemas identificados e necessidade de alteração do Manual de Operações.

Entregável 9: Base de dados de potenciais formadores e resultados da avaliação de formadores após formação dos formadores

Entregável 10: Relatório das sessões de formação dos formadores

3.2.4 Actividade 5: Adaptação final do material de formação

O Consultor adaptará e finalizará o material de formação com base no feedback adquirido a partir da formação do piloto. O material de formação final e o plano de implementação incluirão uma descrição detalhada de: i) Os resultados pretendidos em cada módulo; ii) as actividades e os materiais a utilizar, (iii) manual de formadores e iv) logística específica.

Entregável 11: Manuais e Materiais de Formação desenvolvidos para pequenos comerciantes transfronteiriços, associações dos pequenos comerciantes transfronteiriços e pequenos produtores.

3.3 Fase III: Implementação da Formação

O Consultor será responsável por:

Identificar, seleccionar, convidar beneficiários e confirmar o seu compromisso em participar na formação;

Organização das acções de formação para cada grupo de beneficiários;

Coordenação de todos os requisitos logísticos e de pessoal (usando uma abordagem de formadores de formadores) em coordenação com a Agência de implementação (ADVZ).

O Consultor será responsável pela compra de todas as ferramentas necessárias para realizar as demonstrações e produzir/comprar todos os materiais de formação necessários para ministrar as sessões de formação. Todos os materiais de formação devem ser adequados a um público com baixo nível de literacia, que fale línguas locais e com uma forte representação e participação de mulheres.

3.3.1 Actividade 6: Identificação e confirmação dos beneficiários

O Consultor desenvolverá e implementará uma estratégia para maximizar a participação na formação de competências de aproximadamente 1500 pequenos comerciantes transfronteiriços e 1000 pequenos produtores, enfatizando a participação das mulheres. A estratégia de implementação deve ser sensível às questões de género e incluir disposições que garantam a máxima participação das mulheres, incluindo serviços de acolhimento de crianças oferecidos às mulheres durante a formação, a organização de acções de formação em horários que permitam às mulheres participar, bem como abordagens de prestação que sejam sensíveis às questões de género e uma elevada representação de formadoras. O Consultor irá preparar e apresentar um relatório, que deverá incluir: (i) uma lista dos actores envolvidos, incluindo a localização da sua residência, (ii) uma lista de associações ou organizações locais contactadas para mobilizar mulheres comerciantes, (iii) a base de dados e demografia dos pequenos produtores identificada (tal como recebida do Consultor que entrega as intervenções de capacitação à pequenos produtores).

Entregável 12: Base de dados de formandos identificados e confirmados, incluindo a sua demografia

3.3.2 Actividade 7: Realização de acções de formação nas áreas do comércio transfronteiriço, das questões de género e da literacia financeira.

O consultor é responsável por todos os aspectos da implementação da intervenção. Para além dos beneficiários seleccionados, os outros membros da comunidade não estão impedidos de frequentar/observar as sessões de formação em grupo, desde que não perturbem a aprendizagem dos seleccionados.

O Consultor identificará um ponto de encontro adequado (por exemplo, debaixo de uma árvore ou num local de encontro coberto) para ministrar a formação com a ajuda de comerciantes locais e líderes comunitários. Este ponto estará localizado dentro da comunidade para um acesso fácil e rápido por parte dos formandos e poderá normalmente ser utilizado para reuniões de aldeia e eventos comunitários. O Consultor é responsável pela elaboração e apresentação de relatórios de formação. Estas devem incluir informações pormenorizadas sobre as características de cada grupo de beneficiários:

- i) listas de presenças;
- ii) Feedback geral do formador (conquistas, desafios);
- iii) Acções necessárias para assegurar elevadas taxas de participação das mulheres em causa;
- iv) Acções necessárias para resolver os desafios das sessões de formação das semanas anteriores;
- v) Actividades gerais de supervisão e controle de qualidade,
- vi) Questões levantadas pelos participantes;
- vii) Nível de retenção de conteúdos por parte dos formandos;
- viii) Fotografias do ambiente onde decorreu a sessão de formação.

Em todas as actividades acima destacadas, os funcionários da Agência do Zambeze estarão envolvidos para garantir resultados de qualidade, bem como para garantir a sustentabilidade.

Entregável 13: Relatórios mensais sobre o progresso da implementação

3.4 Fase IV: Monitoria e apresentação de relatórios

3.4.1 Actividade 8: Relatório Final

O Consultor é responsável por produzir um relatório final descrevendo todas as fases e actividades do programa, desafios de implementação e lições aprendidas.

Entregável 14: Relatório final das actividades realizadas

Tabela 4:Entregáveis e Cronograma

Resultados	Semanas após a assinatura do contrato
1) <i>Estratégia operacional e plano de acção para implementação nos Distritos-alvo</i>	2 semanas
2) <i>O Manual de Operações, incluindo todas as intervenções de reforço das capacidades</i>	4 semanas
3) <i>Planos detalhados de sessões de treinamento e manuais para pequenos comerciantes transfronteiriços</i>	8 semanas
4) <i>Planos detalhados de sessões de treinamento e manuais para pequenos produtores</i>	
5) <i>Planos detalhados de sessões de treinamento e manuais para associações pequenos comerciantes transfronteiriços</i>	
6) <i>Ciclo de treinamento piloto para pequenos comerciantes transfronteiriços implementado e relatório com feedback</i>	16 semanas
7) <i>Ciclo de treinamento piloto para SHF implementado e relatório com feedback</i>	
8) <i>Implementação de um ciclo piloto de formação para associações de pequenos comerciantes transfronteiriços</i>	
9) <i>Base de dados de potenciais formadores e resultados da avaliação de formadores após TdT</i>	20 semanas
10) <i>Relatório das sessões de TdT.</i>	
11) <i>Manuais e Materiais de Formação desenvolvidos para pequenos comerciantes transfronteiriços, associações de pequenas comerciantes transfronteiriços, pequenos produtores</i>	22 semanas
12) <i>Base de dados de formandos identificados e confirmados, incluindo dados demográficos</i>	22 semanas
13) <i>Relatórios mensais sobre o progresso da implementação</i>	Uma vez a cada 4 semanas
14) <i>Relatório final</i>	48 semanas

4. QUALIFICAÇÕES E CRITÉRIOS

a) O Consultor adequado deve demonstrar capacidades nos seguintes domínios:

- b) Pelo menos dez anos de experiência no desenvolvimento e ministração de cursos de formação em comércio internacional destinados a funcionários aduaneiros, bem como a comerciantes transfronteiriços;
- c) Gestão e execução de, pelo menos, 3 projectos que beneficiem um mínimo de 2 000 beneficiários na área do desenvolvimento económico e do sector privado;
- d) Concepção e implementação de programas de formação dirigidos a mulheres empresárias e comerciantes em países em desenvolvimento;
- e) Experiência comprovada na realização de formação em competências não cognitivas;
- f) Demonstrar experiência na concepção e implementação de programas de formação em literacia financeira. Experiências anteriores testando programas de treinamento inovadores e habilitados para tecnologia são preferidos;
- g) Ter Experiência de trabalho no desenvolvimento do comércio e do sector privado é uma vantagem;
- h) Experiência de trabalho na África Austral.

Espera-se que o consultor forneça pelo menos o seguinte pessoal para o projecto:

Tabela 5: Pessoal e nível de esforço

Posição	Nível de esforço (meses)
Coordenador do Projecto , Mestrado em Economia Internacional, Comércio Internacional ou área relevante e pelo menos 10 anos de experiência relevante em Gestão de Projectos.	6
Especialista em Comércio Internacional e Desalfandegamento , com Mestrado em Comércio Internacional, Relações Internacionais ou área relevante similar e 10 anos de experiência na gestão de processos de desalfandegamento e intervenções de capacitação nesta área.	5
Especialista em literacia financeira , com mestrado em gestão, economia, finanças, serviços financeiros ou outras áreas afins, com mais de 10 anos de experiência ministrando programas de formação em literacia financeira. A experiência no sector privado de Moçambique e Malawi é uma vantagem.	5
Especialista em empreendedorismo , com mestrado em Empreendedorismo, Economia, Gestão de Negócios e pelo menos 10 anos	5

de experiência trabalhando com MPME's em países em desenvolvimento. A experiência no sector privado é uma vantagem.	
Especialista em Género , com Mestrado em Psicologia, Sociologia ou área relevante afim e 10 anos de experiência na gestão de processos relacionados com GBV.	4

5. CALENDÁRIO DE PAGAMENTO PROPOSTO

A duração prevista do trabalho é de 11 meses. Trata-se de um contrato baseado na entrega específica , com pagamentos fixos aquando da recepção de entregas específicas (descrito na tabela 2). A tabela 4 descreve o calendário de pagamento proposto.

Tabela 1: [Calendário de pagamento proposto](#)

Resultados tangíveis	Pagamento
Assinatura do contrato	10%
Entregável 1, 2	15%
Entregável 3, 4, 5	15%
Entregável 6, 7, 8, 9, 10	20%
Entregável 11, 12	20%
Entregável 13, 14	20%

6. LOCAL DE ENTREGA DA MANIFESTAÇÃO DE INTERESSE

A ser introduzido pela unidade de procurement indicar as páginas necessárias

As empresas interessadas devem enviar uma carta de manifestação de interesse (eletronicamente por preferência até ao dia..... de de 2024)

e não deverá ser superior a três páginas, com detalhes de contacto de três referências.

Ministério dos Transportes e Comunicações

**Unidade de Coordenação do Projecto de Comercio e Conectividade da Africa Austral
(PCCAA)**

Attn: Unidade de Procurement

Rua Mártires de Inhaminga nº 336; 1º andar, Cidade de Maputo

Tel: +258 21 359849

E-mail: procure.satcp@gmail.com