



USAID/Accelerating Support to Advanced Local Partners WEBINAR SERIES

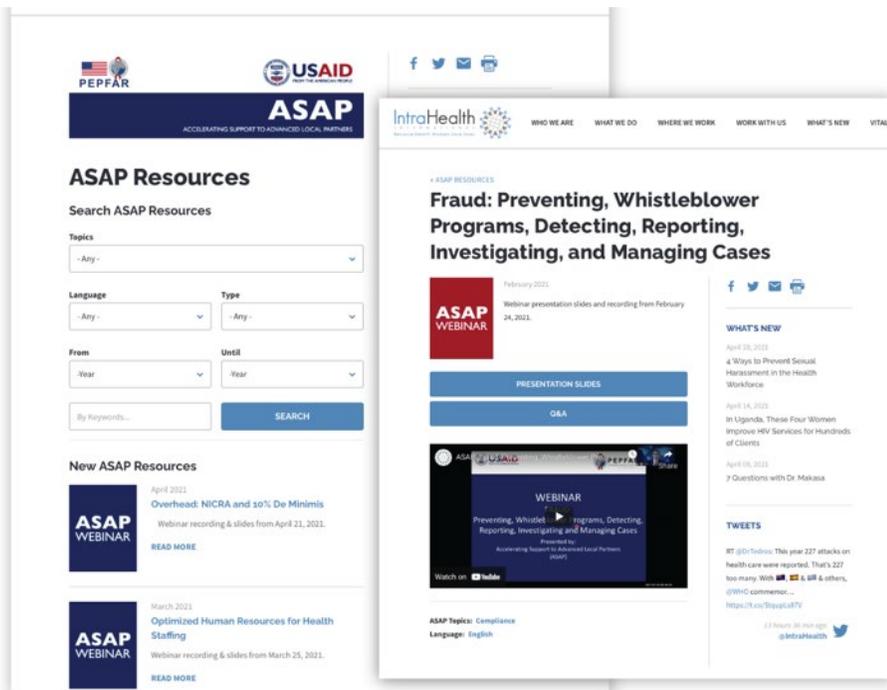
DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

Componentes de uma estratégia de mobilização de recursos, identificação de recursos, apresentação de propostas competitivas, e orçamentos

December 08, 2021

NOTAS ASAP

1. Bem-vindos Parceiros Locais.
2. Por favor, utilize a caixa de perguntas e respostas (Q&A) para quaisquer questões.
3. Breve questionário nos últimos 30 minutos antes do final do webinar.
4. A apresentação do webinar de hoje será enviada por e-mail aos participantes e guardada no website da ASAP em **www.intrahealth.org/asap-resources**



WEBINARS SOB DEMANDA

ASAP difundiu mais de **60 webinars** para **mais de 12,000 participantes.**

Encontre os webinars passados na página web da ASAP
www.intrahealth.org/asap-resources

DISPONÍVEL EM 3 LÍNGUAS

Escolha a sua **língua**
ou tópico.

Webinars
apresentados em
Francês, Inglês e
Português.

Topics

- Any -

Language

- Any -

Type

- Any -

From

-Year

Until

-Year

By Keywords...

SEARCH

Baixar o pdf
da apresentação.

Veja a gravação
do webinar.

Writing Abstracts



July 2021

Webinar recording and presentation notes from July 8, 2021.



WHAT'S NEW

July 26, 2021

What Does It Take to Keep HIV Services Available in Tanzania during COVID-19?

July 08, 2021

Quality Improvement: The Quiet Hero of Global Health Programs

July 02, 2021

New Regional Advisors Will Guide Frontline Health Workers Coalition's Policy and Advocacy Work

TWEETS

Safina meets w/ expectant mothers (who often walk 5+ kms to see her) during #COVID19. Our

TU TENS GRANDES IDEIAS!

**Que tópicos gostaria de ver
nos próximos webinars?**

Diga-nos no chat. Estamos a ouvir.



APRESENTADORES DE HOJE

Belmiro Nhamithambo - Facilitador

Assessor para o Desenvolvimento de Capacidade de M&A do **ASAP**

Iva Siteo, Co-facilitadora

Assessora para o Desenvolvimento de Capacidade de Administracao e Financas do **ASAP**

Kimberley Riddle, Co-facilitadora

Directora de Desenvolvimento de Negocios Publicos da **Pact**



USAID/Accelerating Support to Advanced Local Partners WEBINAR SERIES

DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

Componentes de uma estratégia de mobilização de recursos, identificação de recursos, apresentação de propostas competitivas, e orçamentos

December 8, 2021

Agenda

- Introduções
- **Parte 1:** *Componentes de uma Estratégia de Mobilização de Recursos*
- **Parte 2:** *Identificação de Recursos*
- **Parte 3:** *Apresentação de propostas e orçamentos competitivos*
- Takeaways chave
- Perguntas

Parte 1: Componentes de uma Estratégia de Mobilização de Recursos

Esta secção baseia-se na Formação de Desenvolvimento de Recursos do NPI, Junho de 2010

Perguntas-chave a responder antes de desenvolver uma estratégia de mobilização de recursos

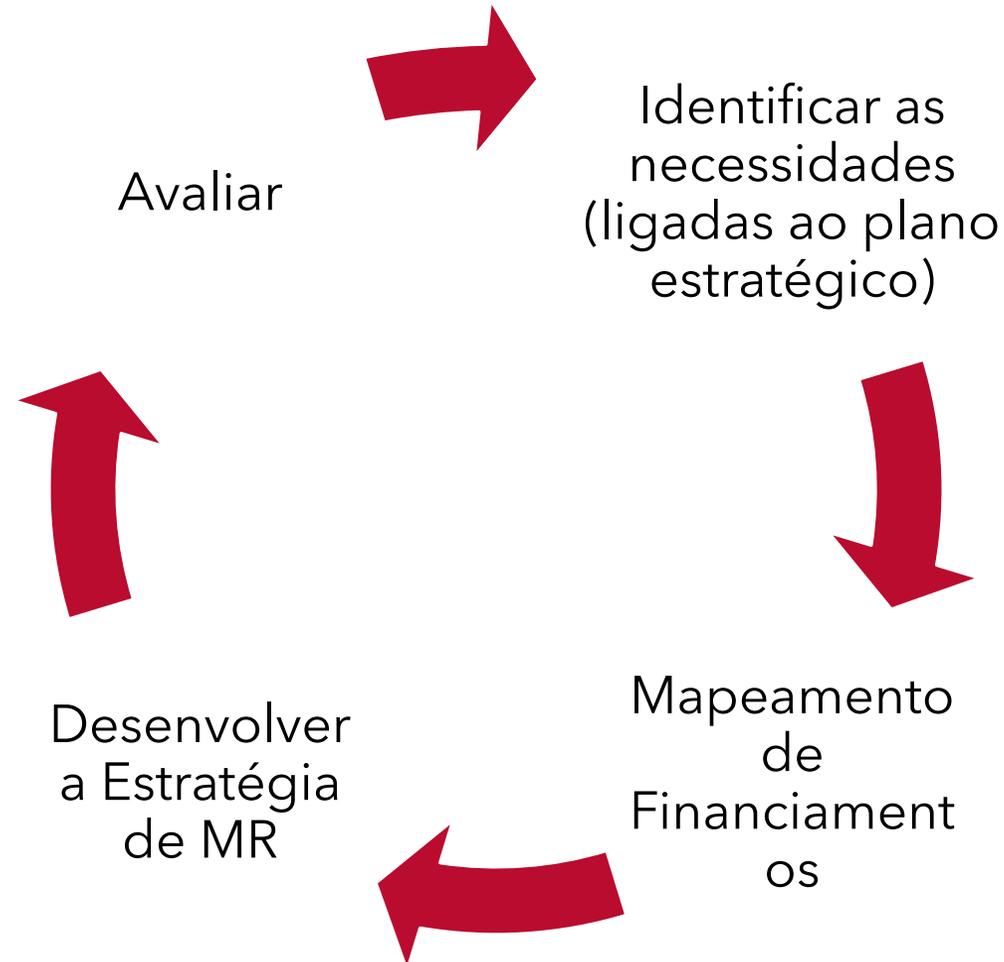
A sua organização tem um plano estratégico?

Quais são os principais obstáculos com que se depara para garantir o financiamento?

Quem considera parte da sua rede de mobilização de recursos?

Quais são os seus 3 objectivos principais para o desenvolvimento desta estratégia?

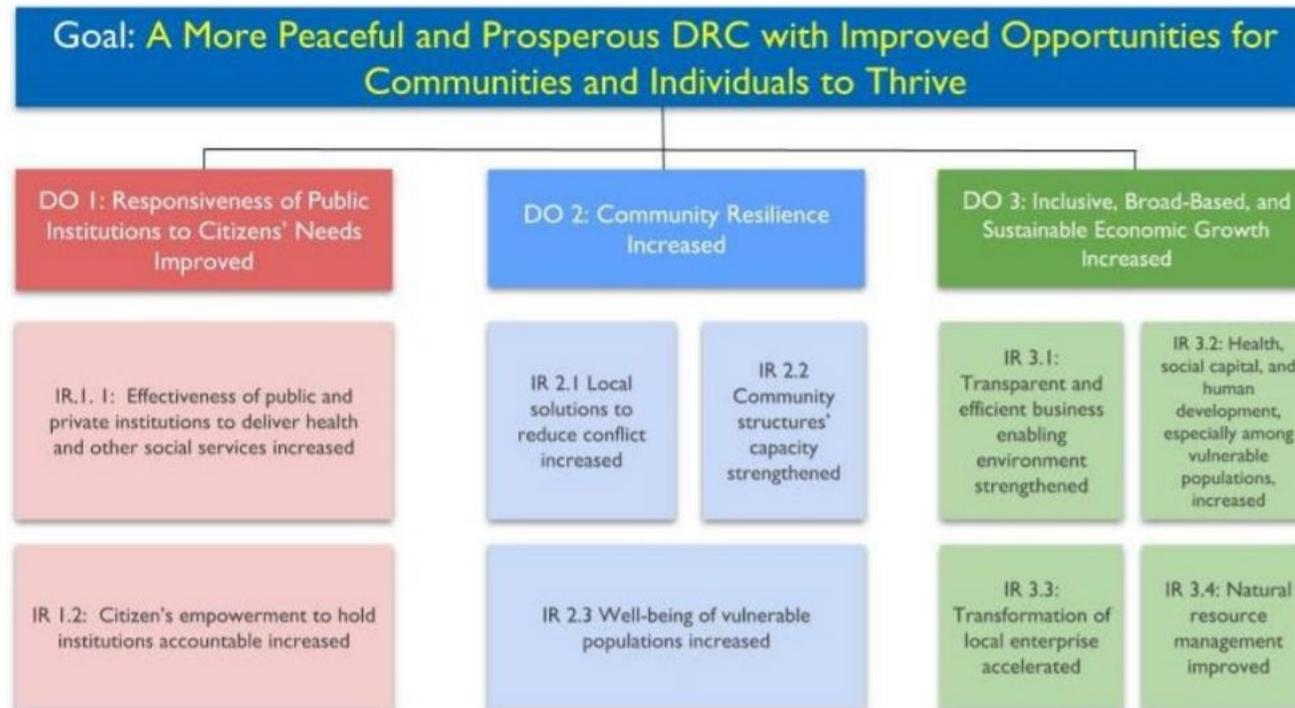
Processo de Mobilização de Recursos



Mapeamento de Doadores: Conheça o seu financiador

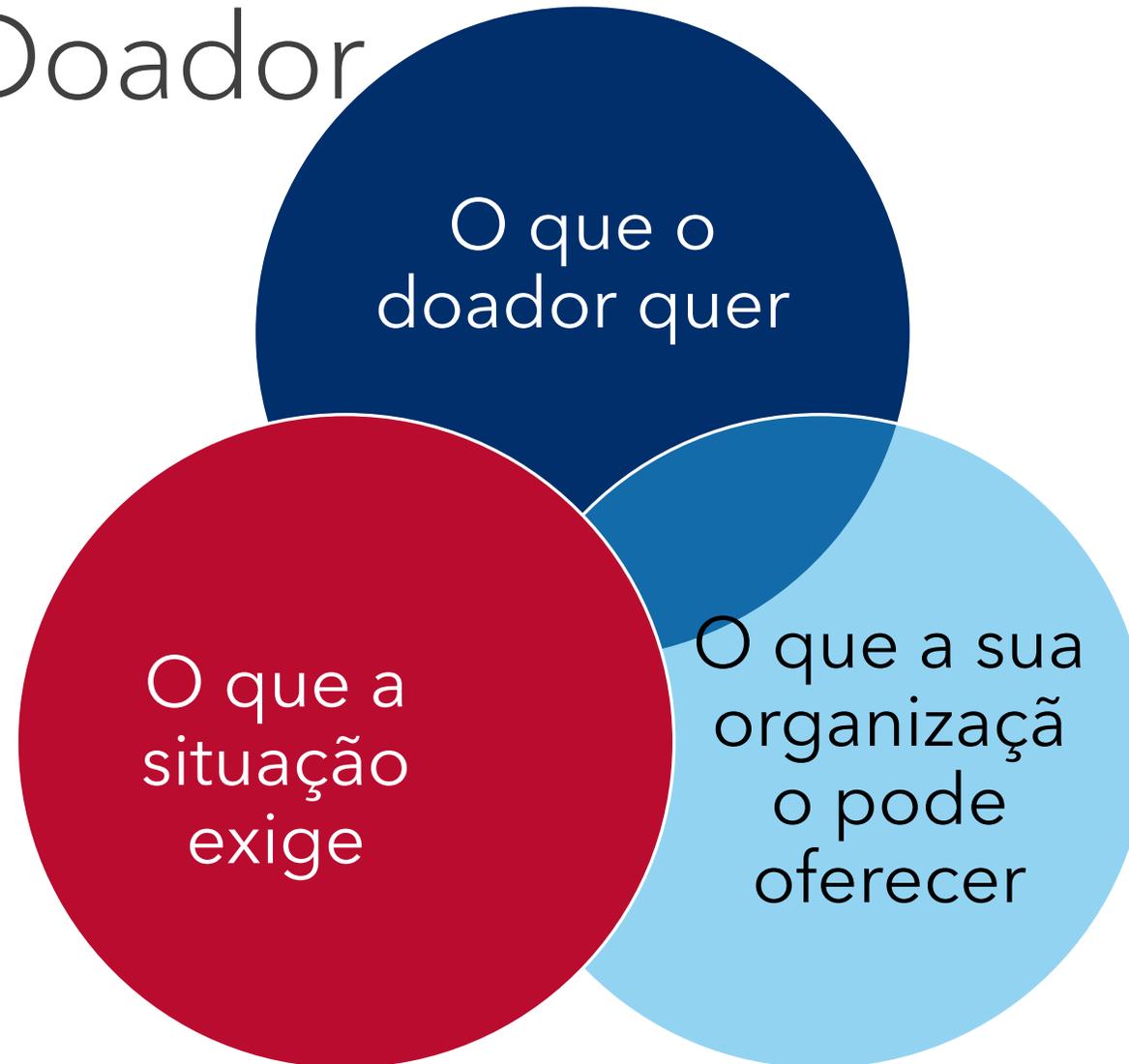
- Rever as suas estratégias nacionais e determinar o alinhamento com as prioridades da sua organização

- Descobrir o ponto de contacto no país (POCs) e pedir conversas e reuniões introdutórias



Fonte: <https://www.usaid.gov/results-and-data/planning/country-strategies-cdcs>

Mapeamento de Doadores: Quando abordar o Doador



Mapeamento de Doadores: Como os Envolver

- Comece com o fim em mente
- Conheça o seu público
- Ter em mente os interesses do doador
- Deixar a informação crítica para trás

Modelo de Estratégia de Mobilização de Recursos

Objectivos	Recursos necessários	Potenciais Doadores/ outras fontes de financiamento	Diferença de financiamento	Acções necessárias para aumentar os recursos	Partes Responsáveis	Calendário	Desafios
<i>O que estamos a tentar alcançar?</i>	<i>O que precisamos para atingir o nosso objectivo?</i>	<i>De onde virão os recursos?</i>	<i>O que ou quem precisamos de saber que não sabemos agora (info / acesso)?</i>	<i>Quais são os passos necessários para assegurar os recursos?</i>	<i>Quem fará o quê, especificamente?</i>	<i>Quando é que cada passo vai acontecer? Quando é que os recursos são necessários?</i>	<i>Que factores internos ou externos teremos de considerar?</i>

Parte 1: Intervalo para Perguntas

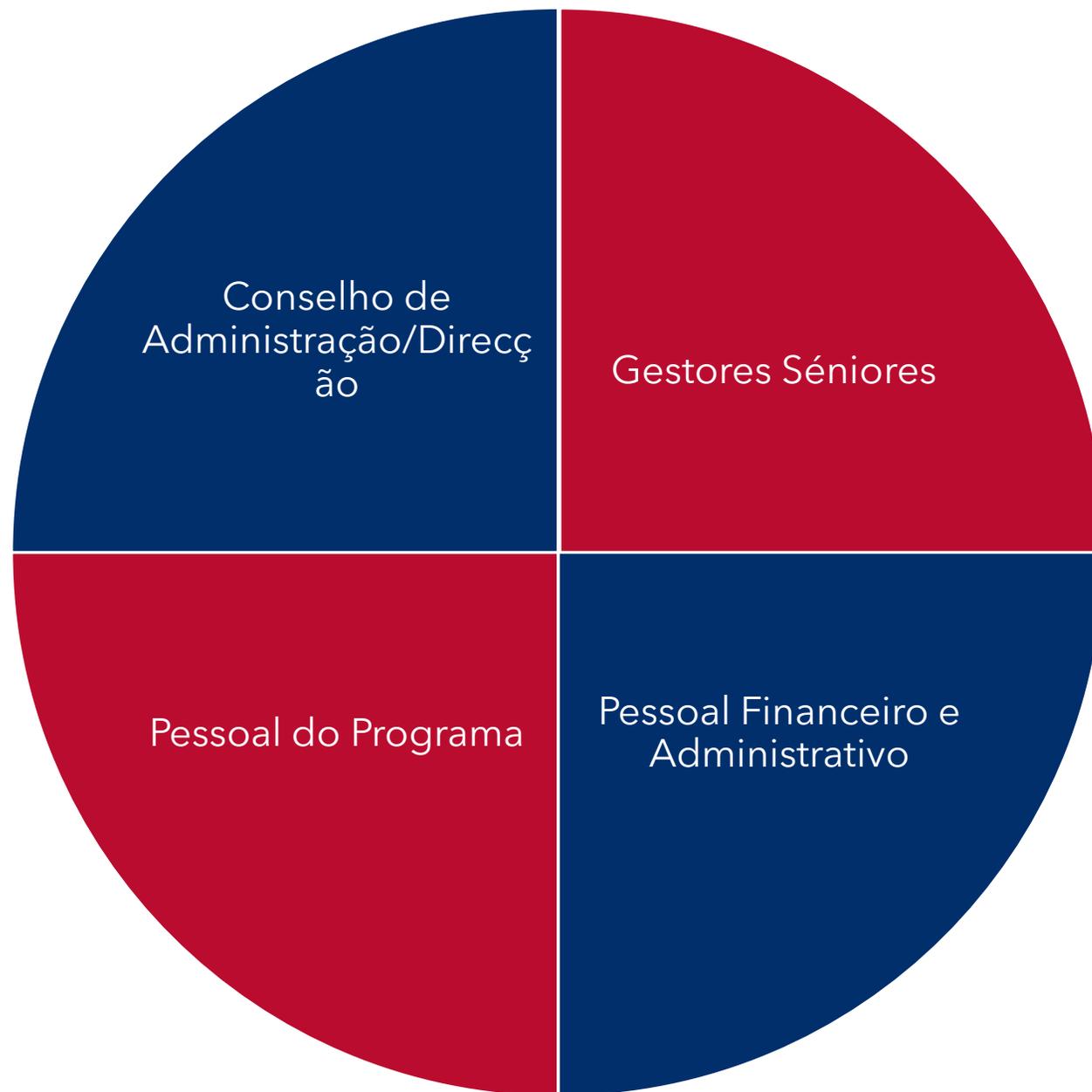
Parte 2: Identificação de Recursos

O que são Recursos?

Humanos	Físico	Social ou Político	Financeiro	Vantagens naturais
<ul style="list-style-type: none">• Habilidades• Experiência• Ideias	<ul style="list-style-type: none">• Instalações• Equipamento• Materiais• Ferramentas	<ul style="list-style-type: none">• Parcerias• Boa vontade• Reputação• Políticas favoráveis	<ul style="list-style-type: none">• Dinheiro• Financiamento irrestrito• Acesso ao crédito• Receitas da actividade empresarial	<ul style="list-style-type: none">• Localização• Recursos naturais• Terra fértil

Recursos Internos

Numa organização sustentável, **todos** são responsáveis pela mobilização de recursos



Papéis e Responsabilidades para RM

Exemplo: Conselho de Administração

- Participar no desenvolvimento de um plano estratégico que estabeleça os objectivos e prioridades da organização e os respectivos custos
- Projecto de objectivos e plano de mobilização de recursos
- Projecto de propostas para revisão e aprovação pelo conselho
- Mobilizar e reter recursos humanos
- Implementar o plano de mobilização de recursos
- Informar a administração, doadores e partes interessadas sobre o progresso do plano e a utilização dos recursos

Recursos Externos - Financiamento

- **Parceiros da USAID:** isto descreve o papel dos parceiros da USAID e fornece uma ligação ao **USASpending.gov**, uma base de dados pesquisável dos prémios mais recentes da USAID.
- Previsão do negócio: <https://www.usaid.gov/business-forecast>
 - *As previsões trimestrais Q+As são uma grande oportunidade para obter feedback da USAID sobre as próximas aquisições*
- Grants: Grants.gov
- Contratos: Sam.gov

Fontes: <https://www.usaid.gov/work-usaid/resources-for-partners>

Exemplo da Previsão da USAID

Quando esperar a oportunidade de ser libertado

Malaria Case management and surveillance activity			A&A Plan ID: AA-314997
			NAICS Code: TBD
			Fiscal Year of Action: 2022
			Last updated: 8/26/2021
Operating Unit: Tanzania		Award/Action Type: Cooperative Agreement	
Sector: Global Health		Category Management Contract Vehicle: N/A	
A&A Specialist / POC: Linuma, Oddo		Solicitation Number: TBD	
Award Length: 5 years		Small Business Set-Aside: N/A	
Eligibility Criteria: N/A		Co-creation: TBD	
Principal Geographic Code:			
935 - Worldwide (Including Cooperating Country)			
Anticipated Solicitation Release Date:	Anticipated Award Date:	Total Estimated Cost/Amount Range:	
1/14/2022	7/15/2022	\$25M - \$49.99M	
Focus - Supporting implementation of Malaria case management, Malaria in Pregnancy and Surveillance activities.			
			Hide change log
Change Log			
Date and Time	Updates		
08/25/2021 11:22 PM EST	Changed Anticipated Award Date to 07/15/2022 from 06/13/2022		
07/26/2021 12:55 PM EST	Changed Eligibility Criteria to N/A from TBD Changed Category Management Contract Vehicle to N/A from TBD Changed Anticipated Solicitation Release Date to 01/14/2022 from 12/15/2021 Changed Award/Action Type to Cooperative Agreement from To Be Determined (TBD)		
07/14/2021 06:36 AM EST	Added Principal Geographic Code 935 - Worldwide (Including Cooperating Country) Removed Principal Geographic Code TBD		
03/09/2021 03:16 AM EST	Added Co-creation TBD		

Reveja o registro de alterações para ver que atualizações foram feitas para que possa acompanhar ao longo do tempo

Recursos Adicionais

- **Branding and Marking** e **USAID Style Guide**: estes dois guias ilustram como usar a identidade da USAID nos seus programas e esboçam o estilo e as preferências e directrizes de estilo e linguagem da USAID.
- **Guia de Taxa de Custos Indirectos para Organizações Sem Fins Lucrativos**: Explica os requisitos para determinar as taxas de custos indirectos para solicitar subsídios reembolsáveis e outros acordos concedidos pela USAID.
- **Compliance**: Discute a Divisão de Conformidade da USAID, incluindo informação sobre a comunicação de preocupações de conformidade. A USAID dedica-se a defender a integridade dos nossos esforços de assistência estrangeira - e os fundos dos contribuintes que nos são confiados - para construir um mundo livre, pacífico e próspero.
- Séries de Treinamento em Como Trabalhar com a USAID

Fontes: <https://www.usaid.gov/work-usaid/resources-for-partners>

Parte 2: Intervalo para Perguntas

Parte 3: Apresentação de propostas e orçamentos competitivos

Porquê Processos?

- Racionalizar a coordenação
- Manter as pessoas informadas
- Obter apoio adequado
- Assegurar a qualidade e o cumprimento
- Gestão do conhecimento

Passos chave no desenvolvimento de propostas

A RFA é lançada, o que se segue?

- Reunir a equipa e delinear papéis e responsabilidades
- Desenvolver um calendário e uma matriz de conformidade
 - Datas-chave:
 - Kick off meeting
 - Design sessions
 - **Equipe Rosa:** Assegura que o desenho técnico está no bom caminho no início do processo
 - **Equipe Vermelha :** Fornece o feedback técnico final da perspectiva do doador
 - **Equipas de Cal e Verde:** Fornecer feedback sobre a proposta de custos e a narrativa orçamental do ponto de vista do doador

Passos chave no desenvolvimento de propostas

Compreender os requisitos do doador

- Rever cuidadosamente a requisição
- Tirar partido do Q+A
- O cumprimento é fundamental

Recursos Adicionais: [USAID NPI Quick Reference- Responding to a Funding Opportunity](#)

Passos chave no desenvolvimento de propostas

Desenho Técnico

- Faça a sua investigação
- Realizar reuniões/workshops de design
- Procurar a contribuição de pessoas fora do grupo principal
- Descreva a sua visão e abordagem, desenvolva actividades detalhadas, e faça um esboço do plano de trabalho

Passos chave no desenvolvimento de propostas

Proposta de Custos

- Envolvimento Antecipado
- Preços Competitivos
- Siga as instruções
- Assegurar a consistência

Passos chave no desenvolvimento de propostas

Notas Orçamentais

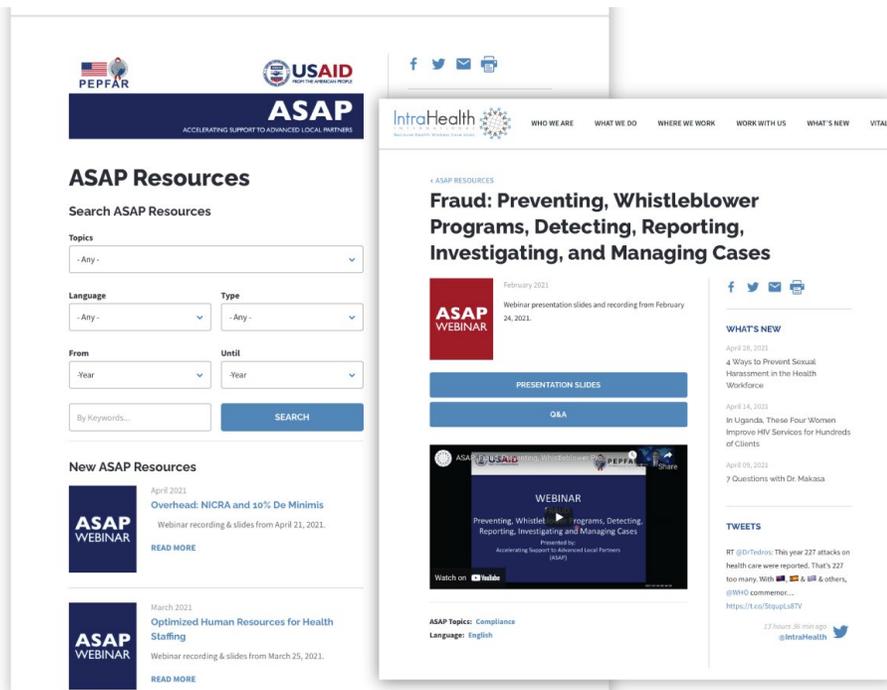
- Oportunidade de ser competitivo: Declaração de Melhor Valor/Custos Eficazes/ Destaque o valor acrescentado da sua organização
- O orçamento deve estar ligado ao conteúdo técnico
- Solicitação de espelhos e orçamento
- Justificar e explicar custos e pressupostos
- Evite colocar demasiados números
- Lista de custos que exigirão exceções ou isenções por parte do doador (por exemplo, subsídios TCN, viagens internacionais, etc.)
- Subcontratados/subcontratados também precisam de documentar os seus custos (isto também se aplica ao orçamento).

Modelos úteis a considerar

- Declaração de capacidades empresariais
- Modelo de orçamento com notas orçamentais
- Currículos actualizados do pessoal
- Abordagem de Monitorização, Avaliação e Aprendizagem (MEL)
- Abordagem de gestão (se estiver a planear a sua primeira edição)
- Exemplos de desempenhos passados

PERGUNTAS?





WEBINARS A PEDIDO

O website ASAP acolhe muitos webinars e recursos gravados. Visite-nos em: www.intrahealth.org/asap-resources

OBRIGADO POR
PARTICIPAR.

