



ASAS PARA VOAR

Negócios Digitais Próprios

## SUMÁRIO EXECUTIVO

*O lema da SINFIC é "colocar as tecnologias de informação, gestão e qualidade ao serviço e no reforço da competitividade e flexibilidade das organizações". Neste sentido, temos a ambição de contribuir para um mundo melhor, ajudando a construir organizações éticas, socialmente responsáveis, ambientalmente sustentáveis, equilibradas, competitivas, produtivas e rentáveis, visando proteger as gerações futuras no mundo em que vivemos.*

Somos uma equipa constituída por mais de 520 colaboradores, temos vindo a crescer de forma sustentada e nos últimos 3 anos atingimos um volume de negócios médio anual de mais de 53 milhões de euros. Deste valor, cerca de 70% provém de Angola, 20% de Portugal, 5% do Brasil e restante dos demais países.

Estamos estabelecidos com escritórios próprios em Portugal (desde 1990), Angola (desde 1997), Moçambique (desde 2006), Guiné-Bissau (desde 2010), Brasil (desde 2011), Gabão (desde 2012) e República Democrática do Congo (desde 2013). Não obstante, já atuávamos em Angola desde 1992 e em Moçambique desde 2002, desta feita, exclusivamente através de parceiros locais.

2

Mantemos acordos de parceria estratégica com empresas âncora na África do Sul, Argélia, Colômbia, em França, na Malásia, em Marrocos, na Tunísia e no Vietnã, com empresas âncoras com o objetivo de expandirmos o negócio em conjunto.



## ÍNDICE

SUMÁRIO EXECUTIVO	2
INTRODUÇÃO	4
LISTA E DESCRIÇÃO DAS SOLUÇÕES	5
MCMF - MICRO CRÉDITO E MICRO FINANÇAS	6
MMUP - MOBILE MONEY FOR UNBANKED PEOPLE - PEOPLE TO PEOPLE (P2P)	7
BMCL - MARCAS, MERCHANDISING E FIDELIZAÇÃO DE COMUNIDADES	8
DL - ENSINO A DISTÂNCIA - UNIVERSIDADES, INSTITUTOS SUPERIORES, ESCOLAS PROFISSIONAIS	9
SIP - PROGRAMAS DE INCLUSÃO SOCIAL - CARTÃO JOVEM, CARTÃO ALIMENTAÇÃO, CARTÃO SAÚDE E CARTÃO REFUGIADO	10

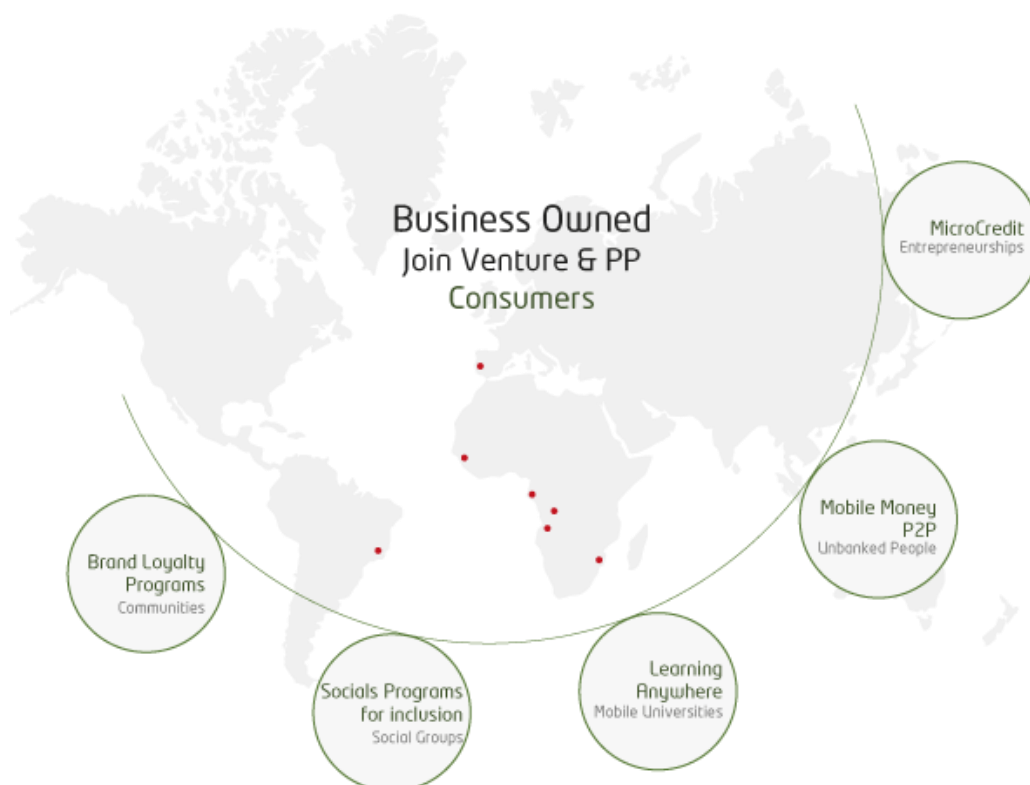
## INTRODUÇÃO

Criamos, produzimos e desenvolvemos continuamente soluções integradas inovadoras com forte incorporação dos produtos que também desenvolvemos como respostas globais à gestão e operacionalização de negócios como um todo.

Esta modalidade da oferta destina-se a investidores potenciais interessados em estabelecer parcerias de longo prazo com o objetivo de lançar novos negócios. Neste contexto, as figuras jurídicas de parcerias podem passar nomeadamente por: (1) Agrupamentos Complementares de Empresas (ACE); (2) Joint Ventures; (3) Sociedades Limitadas - LDA; (4) Sociedades Anónimas - SA.

Estamos preparados para o arranque da exploração de novos negócios - modelo de negócio, processos e tecnologias testadas e "ready-to-use".

4



## LISTA E DESCRIÇÃO DAS SOLUÇÕES

### MCMF

Micro Crédito e Micro Finanças

### MMUP

Mobile Money for Unbanked People - People to People (P2P)

### BMCL

Marcas, Merchandising e Fidelização de Comunidades

### DL

Ensino a Distância - Universidades, Institutos Superiores, Escolas Profissionais

### SIP

Programas de Inclusão Social - cartão jovem, cartão alimentação, cartão saúde e cartão refugiado

## MCMF – MICRO CRÉDITO E MICRO FINANÇAS

Negócio direcionado para o combate à pobreza através da promoção do empreendedorismo de pessoas e comunidades em meios urbanos, rurais e piscatórios.

O negócio está alicerçado em processos perfeitamente desenhados, operados e suportados por tecnologias e sistemas de informação e canais de distribuição que permitem total segurança, flexibilidade e aproximação aos clientes.

De entre outros aspetos, destacam-se os seguintes pilares “core” de funcionamento:

- Rede de Agentes Intermediários;
- Rede de Mini Balcões;
- Rede de Mobile Offices (pessoal front end);
- Call Centres;
- Mobile Phone Banking;
- Internet-based Banking;
- ATM's (rede);
- POS Retalhistas (rede);
- Sistemas Transacionais (depósitos; empréstimos);
- CRM e Sistemas de “scoring” de crédito

A localização e controlo da atividade de todos os agentes que intervêm incluindo os clientes é crucial e é assegurada através de tecnologia de rastreio em tempo real de controlo de ativos.

## MMUP - MOBILE MONEY FOR UNBANKED PEOPLE - PEOPLE TO PEOPLE (P2P)

Negócio eletrónico e totalmente digital que consiste em disponibilizar serviços financeiros acionados exclusivamente por via de telemóvel e entre telemóveis, poupando desta forma que os titulares de “contas bancárias virtuais” tenham que se deslocar a balcões mais próximos.

De entre outras, destacam-se os seguintes principais operações que podem se efetuadas via telemóvel:

- Recebimentos - salários, rendimentos de colheitas agrícolas, empréstimos, donativos de organismos, subsídios atribuídos pelo governo;
- Pagamentos - alimentação, propinas escolares, cuidados de saúde, festividades, casamentos, cerimónias fúnebres;
- Levantamentos e depósitos em pontos de agentes autorizados POS/telemóveis;
- Transferências e envios de dinheiro para outros titulares por exemplo, familiares distantes;
- Compra de créditos de conversação “air time”;

7

A localização e controlo da atividade de todos os agentes que intervêm incluindo os clientes é crucial e é assegurada através de tecnologia de rastreio em tempo real de controlo de ativos.

## BMCL - MARCAS, MERCHANDISING E FIDELIZAÇÃO DE COMUNIDADES

Negócio eletrónico que consiste na dinamização de comunidades em torno de marcas, de produtos, de serviços e de parcerias, tendo como base da sua viabilização, o acesso a um mercado de potenciais interessados mais alargado e também no exercício sistemático de otimização da eficiência de custos e de receitas marginais associadas aos produtos transacionados

8

Exemplos de negócios são (1) gestão de comunidades "cartão jovem"; (2) gestão de associados de coletividades, sejam profissionais ou desportivas - clubes de futebol; (3) gestão integrada de núcleos entre comunidades, cruzando relacionamento e promovendo o intercâmbio ou troca de benefícios entre interlocutores de diferentes comunidades; (4) "broker" de cupões, de promoções e de brindes, a comunicar junto de comunidades ou "clusters" e de influenciadores de opiniões - redes sociais.

A atividade compreende a gestão de todo o ciclo de vida do benefício, desde a angariação de parceiros anunciantes dos mesmos, passando pela sua colocação e comunicação e culminando com concretização da respetiva transação e pagamento, em contrapartida da retenção de "fees" residuais unitários e marginais.

O princípio base é de maximizar receitas, rentabilizando por exemplo, a capacidade instalada disponível da oferta dos parceiros.



## DL - ENSINO A DISTÂNCIA - UNIVERSIDADES, INSTITUTOS SUPERIORES, ESCOLAS PROFISSIONAIS

Negócio eletrónico e digital que consiste em disponibilizar serviços de educação a distância em componentes-chave da sua operacionalização e gestão em Universidades, Institutos Superiores e Escolas Profissionais:

- Criação de Conteúdos - “Instructional Design”, vídeo, áudio, escrito;
- Criação de baterias de diversas tipologias de questionários de avaliação de conhecimentos;
- Criação de regras e políticas de aplicação automática de metodologias de avaliação de conhecimentos;
- Criação de cursos e de percursos de aprendizagem em função dos diversos níveis de aprovação e de desempenho apresentados pelos formandos;
- Distribuição de conteúdos geridos em função do estágio da aprendizagem do formando num determinado curso;
- Monitorização em tempo real e controlo do percurso de aprendizagem dos formandos, incluindo mecanismos de alerta;
- Gestão de inscrições e de subscrição dos conteúdos, incluindo o tratamento financeiro associado (pagamentos, créditos e ressarcimentos).
- Gestão documental, gestão contabilística e financeira, gestão de recursos humanos
- Gestão de ativos móveis (tablets disponibilizados aos formandos) com rastreamento em tempo real.

9

## SIP – PROGRAMAS DE INCLUSÃO SOCIAL – CARTÃO JOVEM, CARTÃO ALIMENTAÇÃO, CARTÃO SAÚDE E CARTÃO REFUGIADO

Atividade alicerçada em processos eletrónicos e com controlo de segurança biométrica, que consiste na gestão de comunidades específicas, grupos de pessoas com necessidades próprias e objetivos comuns num contexto estratégico de inclusão por via da distribuição de benefícios por todos os membros segundo princípios de equidade e de igualdade de oportunidades, como por exemplo: acesso a saúde e alimentação básicas, acesso a emprego e formação profissional, dinamização cultural e desportiva, entre outros.

10

Exemplos de aplicação de gestão de comunidades/grupo sociais são (1) cartão saúde (combate a epidemias); (2) cartão alimentação escolar/familiar; (3) cartão refugiado.

A atividade compreende a gestão de todo o ciclo de vida do benefício, incluindo o registo do membro beneficiário/titular e o controlo de toda a operacionalização.

Para o efeito é criada a rede de entidades parceiras no âmbito de cada programa, como por exemplo, empresas, lojas, farmácias, escolas, centros de saúde, organismos oficiais governamentais e não-governamentais, entidades bancárias, entre outras.

- Centros de recenseamento e registo;
- Emissão de cartão de titular;
- Criação da rede de entidades de referência - pontos de contato com os titulares;
- Criação da rede de comunicações entre o organismo regulador (o promotor), entidades financeiras, entidades de referência que compõem a rede.



[www.sinfic.com](http://www.sinfic.com)

**Portugal**

Estrada da Ponte, nº 2  
Quinta Grande - Alfagade  
2610-141 Amadora  
Portugal

Tel: (+351) 210 103 900  
Fax: (+351) 210 103 999

**Angola**

Rua Kwame Nkrumah  
nº 10 - 3º, Maianga  
Luanda  
Angola

Tel: (+244) 222 398 210  
Fax: (+244) 222 398 210

**Brasil**

Rua Blumenau, nº 1321,  
Bairro América, Joinville, SC,  
CEP 89.204-250  
Brasil

Tel: (+55) (47) 4009 9490  
Fax: (+55) (47) 4009 9401

**Guiné-Bissau**

Rua 2, nº9 A - 1º  
Bissau Velho  
Bissau  
Guiné-Bissau

Tel: (+244) 644 77 23  
Fax: (+244) 732 34 70

**Moçambique**

Rua da Argélia, nº 469  
Maputo  
Moçambique

Tel: (+258) 21 494 876  
Fax: (+258) 21 494 876

**República Democrática do Congo**

Crown Tower, 10ème niveau  
Bureau 1003  
Av. Batetela, Gombe, Kinshasa  
RD Congo

Tel: (+243) 818667787