



Mecanismos de Aceleração para Desenho de Soluções Financeiras para o Sector Informal (MADSI)

SOLICITAÇÃO DE PROPOSTAS AOS INTERMEDIÁRIOS FINANCEIROS

Moçambique, Novembro de 2023

Parceiro de implementação:



1. Contextualização

O Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), em parceria com a Organização Internacional do Trabalho (OIT) com o apoio financeiro da União Europeia (UE), e da Organização dos Estados de África, Caraíbas e Pacífico (OEACP) concebeu o **Projecto de apoio à empresas informais para o crescimento sustentável, transição e formalização nas regiões de África, das Caraíbas e do Pacífico**.

Com a duração de 4 anos (2023-2026), o projecto visa desbloquear o potencial da economia informal com intervenções a nível nacional, sectorial e empresarial para o crescimento e transformação inclusivos e será implementado em três países, designadamente Moçambique, Serra Leoa e Ilhas Salomão. A nível nacional, desenvolverá e apoiará a implementação de condições regulamentares favoráveis e incentivos relevantes para a formalização das empresas. O projecto abordará as restrições de capacidade e facilitará o fornecimento de produtos e serviços inovadores para as empresas informais. As empresas serão também beneficiárias de formação para melhor endereçarem barreiras não regulamentares relacionadas com a falta de capacidade e exposição em termos de competências empresariais, literacia financeira e digital para adoptar as ferramentas disponíveis para melhorar a produtividade e o acesso ao financiamento e aos mercados. O projecto irá também intervir ao nível dos principais intermediários no ecossistema do sector informal, em particular agregadores (aceleradores e incubadoras) e intermediários financeiros, para criar estas condições favoráveis.

Em Moçambique, o projecto é implementado pelo PNUD em parceria com a OIT e o Ministério da Indústria e Comércio (MIC) através do Instituto de Cereais de Moçambique (ICM), como principal contraparte. O foco do projecto é no sector da comercialização agrícola, incluindo comércio informal transfronteiriço e a fase de início foi em Maio de 2022. O trabalho de campo para estudo de linha de base já foi finalizado, com a análise e consultas com actores da economia informal moçambicana.

O PNUD firmou parceria, em Junho de 2023, com o FSDMoç para a implementação da Componente 2 do projecto - *“Novos serviços financeiros desenvolvidos e promovidos, e oportunidades de capitalização para intermediários financeiros expandidas”*. Ao abrigo deste acordo de parceria, o FSDMoç aconselhará o projecto e fará a gestão de actividades chave da Componente 2, alavancando a sua experiência na inclusão financeira, incluindo o desenvolvimento de capacidades de intermediários financeiros e empresas Fintech em Moçambique, através do uso de uma variedade de métodos, ferramentas e actividades que buscam fortalecer a gestão, operações e capacidade técnica dos intermediários financeiros no país.

O PNUD irá seleccionar e apoiar intermediários financeiros, através de assistência técnica, a identificarem e desenvolverem novas soluções financeiras ou refinarem soluções financeiras existentes para servirem as necessidades do sector informal da agricultura, contribuindo para a sua formalização. As soluções financeiras podem incluir, entre outras, o crédito, a poupança, o seguro e pagamentos.

Em paralelo, a OIT apoiará as instituições financeiras identificadas durante a fase de pilotagem e expansão dos produtos e soluções identificados ou desenvolvidos pelas instituições financeiras em colaboração com o PNUD e o FSDMoç.

Os intermediários financeiros são reconhecidos como membros cruciais do ecossistema das Micro Pequenas e Médias Empresas (MPMEs). Como tal, podem desempenhar um papel importante no reforço das capacidades das MPMEs e no apoio ao desenvolvimento das empresas, beneficiando ao mesmo tempo das vantagens competitivas que daí advêm: construir melhores conhecimentos e relações duradouras com os clientes e reduzir os riscos associados à carteira de clientes das MPMEs. Por conseguinte, para além do trabalho no âmbito dos presentes termos de referência, a OIT planeia estabelecer parcerias com instituições financeiras em torno do desenvolvimento do espírito empresarial, da literacia financeira e das competências de literacia digital dos clientes e potenciais clientes das instituições financeiras que fazem parte dos grupos-alvo do projeto.

2. Objectivos da Solicitação de Propostas

A solicitação de propostas tem por objectivos:

- (i) Seleccionar e apoiar os intermediários financeiros, incluindo bancos, instituições de microfinanças, cooperativas de microcrédito, instituições de moeda electrónica, instituições de transferência de fundos, fintechs licenciadas, agregadores de pagamentos e seguradoras, para desenvolverem, refinarem e providenciarem serviços financeiros apropriados às MPME e empreendedores no sector informal, com enfoque na comercialização agrícola.
- (ii) Contribuir para a formalização de empresas actantes no sector da comercialização agrícola através da promoção do acesso e uso de serviços financeiros e não financeiros, prestados pelas instituições financeiras seleccionadas, ajustados às necessidades do sector informal e incentivando a formalização progressiva.

3. Âmbito da Assistência Técnica

Caberá aos intermediários financeiros seleccionados indicar 1 ou 2 dos seus colaboradores que trabalham na área de desenvolvimento de produtos para beneficiarem de capacitação específica em matérias de aceleração do desenvolvimento de soluções para o sector informal.

3.1. Capacitação técnica no desenho de soluções para a agricultura, MPME e ferramentas digitais – 1ª fase

Esta capacitação vai dotar aos profissionais dos intermediários financeiros de conhecimentos e ferramentas que podem aumentar o acesso dos seus clientes ou potenciais clientes aos serviços financeiros.

Através destas ferramentas, os intermediários financeiros poderão expandir os seus serviços (crédito, poupança, seguros, pagamentos) para segmentos do sector informal e com enfoque nas actividades da comercialização.

A capacitação vai igualmente cobrir temáticas de integração de novas ferramentas digitais que apoiam e geram impacto nas operações das suas organizações.

A parte modular desta capacitação incorpora comercialização agrícola, finanças digitais para as MPMEs e empreendedores informais, com exposição para experiências de dentro e fora do contexto moçambicano. Esta capacitação vai culminar com a certificação dos profissionais abrangidos.

3.2. Treinamento em *Human Centered Design* (HCD) – 2ª fase

Nesta fase os intermediários financeiros serão apoiados através da transferência de conhecimentos para os seus colaboradores dedicados ao desenho de produtos de modo que fiquem familiarizados com os conceitos e uso de ferramentas de desenho de produtos centrados no homem.

Neste processo oferece-se a oportunidade de interagir directamente com o grupo-alvo do projecto de forma a aprofundarem o entendimento das necessidades para poderem co-criarem as potencial soluções que respondam ao problemas identificados e contribuam para processo de transição para a formalização das actividades.

Os intermediários financeiros que já tenham em carteira soluções direccionadas para o grupo-alvo, poderão beneficiar do aprimoramento e customização para melhor endereçar as necessidades identificadas. Isto inclui a mudança de abordagem sobre como endereçar o potencial dos clientes no segmento informal.

4. O Porquê da Solicitação de Propostas

A informalidade é uma característica dominante da economia e da sociedade moçambicana, representando uma parte significativa da actividade económica e do emprego. A economia informal em Moçambique inclui uma grande variedade de actores e actividades, desde actividades de subsistência na agricultura, pescas e outros sectores primários, até operadores informais individuais que trabalham no sector dos serviços, bem como MPMEs informais envolvidas tanto em serviços como em pequenas actividades industriais. Inclui também pessoas com emprego formal que mantêm actividades informais como fonte secundária de renda.

De acordo com um recente inquérito ao sector informal (INFOR 2021) realizado pelo Instituto Nacional de Estatística, existem cerca de 13,5 milhões de trabalhadores com idade igual ou superior a 15 anos na economia informal, representando 83,4% da força de trabalho moçambicana, com uma contribuição para o PIB na casa dos 25 aos 40 por cento. A agricultura emprega a maior parte dos trabalhadores informais com 74,8%.

Um obstáculo crucial que as empresas informais enfrentam no acesso ao capital é a existência de serviços financeiros inadequados oferecidos pelos intervenientes estabelecidos no sector

financeiro. Por outro lado, os mecanismos de mitigação do risco existentes, sobretudo no sector da agricultura, ainda não satisfazem as necessidades e especificidades das empresas informais.

Os intermediários financeiros podem desempenhar um papel de relevo no apoio ao desenvolvimento empresarial das empresas informais, contribuindo para a sua formalização e tirando proveito da construção de conhecimento e relacionamento para efeitos de redução do risco associado às operações. O projecto vai, em paralelo, capacitar as empresas informais beneficiárias em matérias de literacia digital e financeira, e promover o desenvolvimento de competências empresariais.

4.1. Características do Grupo-alvo do Projecto

De um modo geral, o grupo-alvo do Projecto são os actores que actuam nas cadeias de comercialização de produtos agrícolas. Em Setembro de 2023 foi efectuado um diagnóstico do mercado com enfoque nas cadeias de valor de feijão, milho e arroz, com o objectivo de (i) recolher dados para informar o estágio actual do sector da comercialização agrícola, incluindo o comércio transfronteiriço, (ii) mapear os serviços financeiros existentes e identificar os constrangimentos do mercado e as necessidades financeiras dos intervenientes do sector, e (iii) identificar oportunidades para a formalização dos intervenientes do sector.

O diagnóstico resultou na identificação de 4 principais actores na comercialização, cuja descrição consta na tabela abaixo

- 1. Produtores agrícolas (de tamanhos pequenos, médios e grandes):**
 - ✓ Pequenos produtores com áreas entre 0.5-3 hectares (considerados pequenos intervenientes);
 - ✓ Produtores médios com áreas acima de 3 hectares;
 - ✓ Grandes produtores com áreas acima de 20 hectares.
- 2. Compradores primários:**
 - ✓ Está categoria inclui uma mistura de actores desde retalhistas, agregadores, representantes de grandes comerciantes que compram junto dos produtores e agregam nos postos de compra até completarem o plano de compra.
- 3. Comerciantes secundários a nível da comunidade:**
 - ✓ Este segmento pode ser encontrado a nível da comunidade e possui uma certa capacidade de armazenamento tem a função de comprar, limpar, secar e depois procurar grandes compradores a nível do distrito e fora;
 - ✓ Está categoria inclui também as pequenas moageiras locais que servem a comunidade que processando pequenas quantidades para o consumo.
- 4. Comerciantes a nível da sede do Distrito:**
 - ✓ Os actores a este *nível* são detentores de grandes armazéns;
 - ✓ Este grupo participa activamente na comercialização durante todo ano;
 - ✓ Também são detentores de transporte (carrinhas e camiões que usam para o escoamento dos produtos das comunidadee para a sede do Distrito);
 - ✓ Os actores têm a função de comercializar produtos agrícolas dentro do país (comércio inter-provincial) assim como vender aos grandes compradores que, na sua maioria, são também exportadores e off-takers;

- ✓ Neste nível podemos incluir também grandes agro-processadores de arroz.

Os actores acima identificados exercem as suas actividades de forma informal e/ou formal em função da sua capacidade dentro da cadeia de valor.

Do diagnóstico constatou-se também o seguinte:

- a) Parte substancial dos produtores, compradores e vendedores desconhece a existência de produtos financeiros que respondam às suas necessidades;
- b) Mais de 90% dos intervenientes utilizam seu próprio capital para financiar as suas actividades desde a produção até a comercialização. Grande parte dos produtores e compradores usam o Xitique ou recorrem aos grupos de poupança e crédito para financiar o seu negócio. Estes mecanismos de financiamento têm sido insuficientes;
- c) Há uma apetência assinalável por mecanismos de mitigação de risco, sobretudo os relacionados com eventos climáticos inesperados. Todavia, há um grande défice de conhecimento sobre os produtos de seguro;
- d) Das soluções de financiamento disponíveis no mercado, têm havido demoras no desembolso, o que compromete a efectividade da solução. Há casos de abandonos resultantes da demora do processo;
- e) As linhas de financiamento existentes devem olhar para o perfil do grupo-alvo porque as que existem estão desfasadas das necessidades reais do grupo-alvo; e
- f) Os intervenientes da comercialização têm receio de trabalhar com os bancos devido a divergências na leitura do risco.

5. Tipos de Soluções Financeiras Necessitadas

O diagnóstico do mercado identificou alguns tipos de necessidades financeiras que podem endereçar as necessidades do grupo-alvo, olhando para as necessidades das cadeias de valor no seu todo. As soluções incluem, mas não se limitam a:

- Crédito de insumos associado a um seguro climático
- Financiamento à campanha de comercialização
- Capital de investimento na actividade agrícola
- Seguro contra riscos inerentes à actividade do negócio e acidentes de trabalho

6. Critérios de Elegibilidade e Selecção

Quem é elegível para concorrer?

- São elegíveis para esta solicitação, as propostas individuais ou em consórcio, sendo que pelo menos um dos proponentes deve ser um intermediário financeiro devidamente licenciado na República de Moçambique e que esteja a operar no mercado há pelo menos 2 anos.
- Os intermediários financeiros elegíveis incluem, entre outros, os bancos, instituições de microfinanças, cooperativas de microcrédito, instituições de moeda electrónica, instituições de transferência de fundos, fintechs licenciadas, agregadores de pagamento e seguradoras.

- Para os intermediários financeiros com menos de 2 anos de operação no mercado, recomenda-se que se associem ou firmem parceria com intermediários financeiros já estabelecidas.

Critérios de selecção

A comissão de avaliação do projecto irá seleccionar até 8 propostas de intermediários financeiros para beneficiarem de capacitação e assistência técnicas no desenho / aperfeiçoamento de soluções financeiras.

De acordo com o foco do projecto, as propostas de soluções financeiras focadas nos actores da comercialização agrícola e nos beneficiários das províncias da Zambézia, Nampula e Maputo constitui uma vantagem. As instituições financeiras podem desenvolver outras soluções que beneficiem o sector informal, rumo à formalização, sem serem especificamente dirigidas apenas ao grupo-alvo do projecto.

Na tabela abaixo encontram-se os critérios de selecção e respectiva ponderação:

Critérios de selecção	Ponderação
Viabilidade e potencial contributo do produto ou serviço financeiro para o crescimento e formalização das empresas informais, incluindo o canal de entrega e sustentabilidade para este segmento do mercado.	30%
Cometimento, capacidade institucional (e parcerias estratégicas) para o desenvolvimento, implementação, teste e lançamento do serviço financeiro	40%
Experiência de trabalho (dos membros da equipa, da instituição e dos potenciais parceiros) com MPME, empreendimentos informais e mulheres	30%
Total	100%

7. Estrutura da proposta

As propostas devem ser apresentadas através do formulário de candidatura que vai em anexo a estes Termos de Referência

8. Informações sobre Submissão de Propostas e Prazos

Submissão de Propostas	As propostas devem ser submetidas via email para formalization_project@fsdmoc.org.mz até as 23h59 (CAT) do dia 22 de Novembro de 2023
Sessão de Esclarecimentos	Haverá uma sessão de esclarecimentos no dia 08 de Novembro de 2023 . A hora e o link de acesso serão partilhados no website do FSDMoç www.fsdmoc.org.mz
Comunicação dos Resultados	30 de Novembro de 2023 Somente os proponentes pré-seleccionados serão comunicados para os passos subsequentes.
Capacitação Técnica (1ª fase)	04 a 07 de Dezembro de 2023