



Financiado pela
União Europeia



DESAFIO PARA A PROMOÇÃO DE INOVAÇÃO DAS FINTECHS E INTERMEDIARIOS FINANCEIROS EM MOÇAMBIQUE

**Apoio ao desenvolvimento e pilotagem de produtos e soluções financeiras
para o sector informal em Moçambique**

Moçambique, Fevereiro de 2024

Parceiro de implementação:





1. Contextualização

O Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), em parceria com a Organização dos Estados de África, das Caraíbas e do Pacífico (OACPS) e com o apoio financeiro da União Europeia (UE), concebeu um projecto de quatro anos (2022-2025) intitulado “Apoiar a Transição das Empresas Informais para o Crescimento Sustentável e a Formalização” nas Regiões de África, das Caraíbas e do Pacífico para desbloquear o potencial da economia informal para o crescimento e a transformação inclusivos. A falta de um ambiente empresarial favorável, bem como de competências financeiras e de gestão empresarial subdesenvolvidas, prejudica a produtividade das micro, pequenas e médias empresas (MPME) e limita a sua capacidade de atrair capital. Um obstáculo crucial que as empresas informais enfrentam no acesso ao capital é a inadequação dos serviços financeiros oferecidos pelos actores estabelecidos do sector financeiro.

O projecto é implementado pelo PNUD em parceria com a Organização Internacional do Trabalho (OIT) nos seguintes países-alvo: Moçambique, Serra Leoa e Ilhas Salomão. O projecto visa desenvolver e apoiar a implementação de condições regulamentares favoráveis e incentivos relevantes para a formalização das empresas. O projecto também aborda as limitações de capacidade e facilita o fornecimento de produtos e serviços inovadores para as empresas informais. Estas empresas serão formadas e reforçadas para resolver os constrangimentos não regulamentares relacionados com a falta de sensibilização e de capacidade em matéria de competências empresariais e de literacia financeira e digital, a fim de adaptar os instrumentos disponíveis para melhorar a produtividade e reforçar o acesso ao financiamento e aos mercados. Ao nível dos principais intermediários no ecossistema do sector informal, em especial os agregadores (aceleradores e incubadoras de empresas em fase de arranque) e os intermediários financeiros, criarão condições favoráveis.

O projecto visa igualmente apoiar o aperfeiçoamento de serviços e produtos financeiros novos e existentes, a fim de responder às necessidades das MPME, especificamente das empresas informais. Isto inclui a prestação de apoio técnico e financeiro para facilitar serviços e produtos financeiros inovadores.

Em Moçambique, promover a transição das empresas informais para a formalização é um elemento-chave para o crescimento sustentável do país. Isto é particularmente importante no sector da comercialização agrícola, dada a importância deste sector para a economia informal familiar, para as exportações e para a segurança alimentar. 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), e conta com a assistência técnica da Financial Sector Deepening Moçambique (FSDMoç). Na medida do possível e relevante, as actividades do projecto focam no sector da comercialização agrícola, em particular com as cadeias de valor de arroz, milho e feijão na região centro do país.

O projecto planeia apoiar o desenvolvimento e a promoção de novos produtos financeiros digitais com forte potencial de impacto através de um desafio de inovação com empresas Fintech e intermediários financeiros para promover o desenvolvimento de novos produtos. O



desafio tem como objetivo acelerar e promover soluções para o mercado e modelos de negócios viáveis e contribuir para o aumento de financiamento a empresas informais.

2. Objectivos do Desafio

1. Apoiar os intermediários financeiros e as Fintechs na concepção/desenvolvimento, pilotagem e expansão de produtos e serviços financeiros digitais destinados a empresas e empresários informais, com especial incidência nas mulheres e nos jovens.
2. Catalisar e acelerar o desenvolvimento de soluções inovadoras e enfrentar os desafios em termos de acesso ao financiamento para os agentes económicos informais.

3. Enfoque do Desafio

O desafio tem duas janelas de subvenção para Fintechs e intermediários financeiros:

1. Janela para o desenvolvimento de novos produtos financeiros¹ que serão pilotados e irão expandir o acesso a serviços financeiros inovadores que promovam a formalização;
2. Janela para a apresentação de propostas conjuntas por um grupo/consórcio de intermediários financeiros e/ou Fintechs, que desenvolvam um pacote de soluções que contribuam para aumentar o acesso a novos serviços financeiros, a formalização de empresas informais e o crescimento empresarial dos utilizadores finais dos produtos financeiros.

4. Tipo de actividades a serem apoiadas pelo desafio

Alguns exemplos de possíveis actividades que o desafio pode vir a financiar incluem:

1. Testes-piloto para a melhoria e ampliação de produtos/serviços existentes, que contribuam para a formalização de empresas em Moçambique.
2. Actividades viradas ao reforço das capacidades necessárias para o desenvolvimento, a pilotagem ou a expansão do produto/solução financeira digital.
 1. Desenvolvimento de planos estratégicos das empresas, Fintechs e intermediários financeiros, seleccionadas para participar do desafio.
 2. Assistência jurídica para o licenciamento dos produtos a serem desenvolvidos como parte do desafio.
 3. O desenvolvimento de estratégias e ferramentas de marketing para o produto proposto para o desafio e para a empresas.
 4. O desenvolvimento de ferramentas de atendimento ao cliente necessárias para a colocação do produto no mercado a e sua expansão.
 5. O Desenho das estruturas organizativas e operacionais, incluindo estruturas de incentivo ao pessoal, necessárias para alcançar escala.

¹ Poderão ser considerados como novos produtos os produtos que sejam novos no país ou novos para a instituição ou produtos já desenvolvidos, mas ainda não introduzidos no mercado.



Financiado pela
União Europeia



5. Partilha de conhecimento

O desafio servirá também para documentar e divulgar as lições aprendidas para replicação e aumento de escala. Espera-se que os beneficiários das subvenções participem numa análise e processo de documentação para captar as lições de seus esforços inovadores. Este processo inclui o fornecimento de relatórios financeiros e actualizações regulares da actividade, afim de permitir que o gestor do desafio ou quaisquer investigadores e consultores do projecto possam recolher dados e realizar estudos. Além do mais, idealmente, como parte da solução, as propostas irão incluir plataformas de entrega de conteúdo de literacia digital para o grupo-alvo do projecto.

6. Valor da Subvenção e duração

O desafio concederá pelo menos quatro (4) subvenções para aquelas organizações que apresentarem propostas para as janelas 1 e 2 de até US\$ 100,000.

A subvenção deve ser especificamente direcionada para actividades de desenvolvimento de novos produtos financeiros, pilotagem e/ou assistência técnica para responder aos objectivos da inclusão financeira, assim como, actividades que contribuam para o melhoramento do ecossistema das Fintechs e intermediários financeiros.

Os seguintes custos não serão cobertos pelo desafio:

- Custos operacionais gerais da organização.
- Custos de activos fixos como móveis, impressoras, veículos, etc. Caso haja necessidade de financiar algum activo irá se analisar caso a caso.

Duração da intervenção **Fevereiro de 2025.**

s

7. Elegibilidade

São elegíveis organizações ou entidades:

Todos os intermediários financeiros e Fintechs que pretendam candidatar-se devem estar registados na República de Moçambique. Estas empresas podem incluir instituições financeiras (Bancos, Instituições de Micro Finanças, Seguradoras e outras), prestadores de serviços de pagamento, agregadores de agentes bancários, operadores de moeda electrónica, fornecedores de tecnologia, fornecedores de plataformas de comércio electrónico ou empresas Fintechs.

Parcerias e consórcios são fortemente encorajadas a fim de promover soluções integradas e holísticas.

Além disso, também serão avaliados os seguintes aspectos:

- Os candidatos devem propor produtos com viabilidade a longo prazo e soluções financeiramente sustentáveis.



- Experiência com o sector de MPME e empresas informais constitui uma vantagem adicional.
- Será dada preferência aos candidatos com experiência no desenvolvimento de produtos financeiros.
- Será dada preferência ao desenvolvimento de produtos/serviços direccionados ao sector da comercialização agrícola, ainda que isto não impeça a apresentação de propostas em outras áreas ou sectores.
- Os produtos/serviços a serem apoiados devem apresentar uma oportunidade de replicabilidade e basear-se em tecnologias adaptáveis a vários contextos.
- Adicionalidade a outras soluções financeiras existentes para maximizar o impacto.
- Os candidatos devem apresentar propostas com contribuição em dinheiro e/ou contribuição indireta em espécie.

8. Critérios de Selecção

Os candidatos às subvenções do desafio serão avaliados segundo os seguintes critérios:

1. Orientação para o mercado (Peso da pontuação = 30%)

- 1.1. A proposta visa contribuir para a formalização do grupo-alvo através da inclusão financeira.
- 1.2. A proposta toma em conta as necessidades, preferências e características do mercado-alvo?
- 1.3. A proposta tem potencial para servir um grande número de pessoas/utilizadores?

2. Viabilidade e relevância estratégica (Peso da pontuação = 40%)

- 2.1. O projecto é financeiramente viável?
- 2.2. O conceito parece realístico?
- 2.3. A ideia pode ser implementada até Fevereiro de 2025?
- 2.4. Existem estratégias para reduzir as despesas gerais, aumentar a produtividade e melhorar a viabilidade a longo prazo do projecto?
- 2.5. O orçamento é realístico para as actividades propostas?
- 2.6. O projecto tem um plano de trabalho e um cronograma realístico, com clareza?
- 2.7. Os resultados propostos são tangíveis?

3. Relevância Estratégica (Peso da pontuação = 15%)

- 3.1. O conceito incorpora inovação? Isto é essencial, por isso encorajamos parcerias para garantir que vamos trazer algo novo para o mercado
- 3.2. Se o conceito for bem-sucedido, pode ser replicado?
- 3.3. A proposta inclui aspectos de aprendizagem? E o candidato está aberto a partilhar o que aprendeu?
- 3.4. É realmente necessária uma subvenção? Irá alavancar investimentos adicionais?

4. Capacidade do candidato para implementar (Peso da pontuação = 15%)



- 4.1. O candidato está legalmente registado para implementar a proposta ou projecto? (caso sim devem ser apresentadas cópias dos certificados e licenças)
- 4.2. O candidato tem capacidade, competência técnica e empenho para lidar com este projecto?
- 4.3. O candidato dispõe de sistemas contabilísticos e controlos internos adequados e auditorias externas? (Caso seja uma parceria recomenda-se apresentação dos dados da entidade melhor estabelecida).
- 4.4. O candidato pode gerar relatórios financeiros adequados?
- 4.5. O candidato demonstrou capacidade de participar ainda que seja em espécie.
- 4.6. No caso de um consórcio, as responsabilidades de cada entidade estão claramente apresentadas?

9. Requisitos para a candidatura

As candidaturas devem incluir as seguintes informações:

1. Clarificação sobre qual é o mercado-alvo para a intervenção proposta, por que razão é considerado, e como beneficiará o segmento-alvo;
2. Estimativas de aumentos no alcance e escala do(s) produto(s) através de melhorias ou inovações na distribuição, operações e processos;
3. Um plano de acção para até Fevereiro de 2025 viável e realístico com um calendário até ao lançamento do produto e proposta de expansão dos produtos ou processos;
4. Rentabilidade prevista, incluindo provas de que os produtos ou processos se basearão em negócio sustentável com KPIs;
5. Concordar que os resultados e lições aprendidas com a intervenção financiada no âmbito do desafio possam ser partilhados publicamente, tanto em Moçambique como em outros países.

Para receber uma subvenção, os candidatos devem assinar e cumprir os termos e condições do Contrato-tipo de subvenção. O contrato-tipo de subvenção inclui cláusulas sobre: propriedade intelectual, relatórios financeiros, desembolso de fundos e resolução de litígios, bem como incorpora detalhes da implementação do projecto proposto.

10. Avaliação da proposta

A avaliação das candidaturas será realizada por um painel nomeado pelos parceiros desta iniciativa. Uma vez seleccionados, os candidatos seleccionados assinarão um acordo de subvenção com o projecto. O calendário do processo de avaliação, em grande medida dependerá da exaustividade e da qualidade das propostas recebidas.

O processo envolverá as seguintes três fases:

1. **Avaliação preliminar de propostas promissoras:** Com a duração prevista de 1 semana, esta fase culminará com a pre-selecção de propostas com potencial para passar para a 2ª fase;



- Análise das candidaturas pré-seleccionadas com base nos critérios estabelecidos:** Com a duração prevista de 1 semana, esta fase será conduzida por um painel de avaliação e deverá demorar aproximadamente 1 semana;
- Seleção final dos vencedores:** Os proponentes seleccionados na segunda fase serão sujeitos a um processo de *due diligence* e marcados encontros de trabalho para o aprimoramento dos detalhes da implementação do projecto, incluindo o levantamento das necessidades específicas de assistência técnica. O processo de contratação irá decorrer em Abril de 2024.

Uma sessão de esclarecimento sobre o desafio terá lugar no dia 19 de Janeiro de 2024, no formato online. O link de acesso estará disponível na página web da FSDMoç.

Todos os candidatos deverão preencher e enviar uma cópia eletrónica do formulário de candidatura, cujo conteúdo encontra-se no anexo 1, e da documentação comprovativa até ao dia 4 de Março de 2024. As candidaturas incompletas ou tardias não serão consideradas.

As perguntas sobre o processo de candidatura podem ser enviadas para o email formalization_project@fsdmoc.org.mz até ao dia 23 de fevereiro de 2024.

11. Calendário de pagamentos

Os pagamentos serão efectuados com base nos resultados/desempenho e em tranches relativas a cada prestação/objectivo intermédio alcançado conforme a tabela de referência abaixo. O contrato-tipo de subvenção vai incluir os detalhes dos objectivos intermédios e percentagem de pagamento para cada Fintech e intermediário financeiro seleccionados.

Calendário de pagamentos	Prestações (objectivos intermédios)	Percentagem do pagamento
Tranche 1	Relatório inicial (abrange pormenorizadamente a metodologia de desenvolvimento do produto, os processos de concepção, com um plano operacional claro, incluindo a capacidade do pessoal dedicado)	20%
Tranche 2	Relatório intercalar (incluindo o protótipo do produto com os seus atributos e o número de beneficiários-alvo a atingir nos 2 anos)	20%
Tranche 3	Relatório piloto do produto (o produto deve ser testado com pelo menos 50 empresas/empresários/indivíduos, dos quais 50% mulheres)	30%
Tranche 4	Relatório final (abrange o número de beneficiários efectivos que receberam serviços (desagregados por género) e a estratégia de sustentabilidade dos produtos)	30%
		100%



Anexo 1

MODELO DE CANDIDATURA

(Máximo de 15 páginas, excluindo os anexos)

INFORMAÇÕES SOBRE A ORGANIZAÇÃO CANDIDATA

Denominação jurídica do intermediário financeiro e/ou da Fintech:	
Data de registo e entidade reguladora:	
Nome do CEO/Diretor Executivo:	
Endereço de correio eletrónico:	
Nome do gestor de linha responsável (Pessoa Focal):	
Endereço de correio eletrónico:	
Endereço legal do intermediário financeiro:	
Telefone:	
Orçamento total (em USD):	
Período de execução das actividades do projeto:	

1. Descrição da organização

Descreva a sua organização e os clientes-alvo.

2. Descrição do produto

Descrição do produto/serviço financeiro digital inovador a ser desenvolvido e apoiado.

3. Experiência no desenvolvimento de produtos

Descreva sucintamente a experiência da sua organização no desenvolvimento de produtos e serviços financeiros digitais.

4. Objectivos do produto/serviço e clientes-alvo

Descreva o objetivo do produto/serviço financeiro digital proposto pela sua organização e os seus potenciais clientes.

5. Impacto esperado do produto/serviço

Descreva sucintamente o impacto esperado do projeto/serviço proposto

6. Clientes-alvo/beneficiários

Descreva sucintamente o número de clientes/beneficiários-alvo do produto ou serviço financeiro digital proposto pela sua organização, desagregado por género.



7. Viabilidade financeira e sustentabilidade

Explicar a viabilidade financeira do produto/serviço financeiro proposto.

8. Recursos necessários

Explicar sucintamente o objetivo e os recursos totais estimados necessários para desenvolver o produto/serviço financeiro proposto, incluindo o cofinanciamento próprio e outras fontes, caso existam.

9. Percentagem de contribuição do proponente

Descreva a contribuição percentual da sua organização (cofinanciamento) para desenvolver e implementar o produto/serviço financeiro proposto. A contribuição pode ser em dinheiro ou uma contribuição indireta.

10. Calendário

Destacar o calendário previsto para finalizar o produto/serviço proposto (conceção, pilotagem e implantação).

11. Repartição orçamental

Fornecer uma discriminação orçamental detalhada, incluindo actividades específicas sobre a forma de utilizar os recursos, bem como o seu próprio cofinanciamento/contribuição, incluindo as fontes de financiamento. Todas as contribuições de cofinanciamento propostas que serão em espécie devem ser monetizadas para facilitar a comparação das diferentes ofertas dos candidatos.

Apresentar o orçamento em dólares americanos de acordo com o seguinte formato:

Descrição da Atividade/Item	Unidades	Taxa/Custo	Montante estimado	Fontes de financiamento

12. Parceiros no desenvolvimento de produtos/serviços

Forneça informações pormenorizadas sobre os parceiros que participarão no processo de desenvolvimento do produto/serviço financeiro proposto (caso existam).