



# RELATÓRIO DE FINTECHS .MZ 2020





The background features a dark green circular area on the left containing a network diagram of interconnected nodes. Each node is a circle with a white icon: a lightbulb, a circular arrow, a checklist, a smartphone with a dollar sign, a gear with a dollar sign, a magnifying glass over a map, a location pin, and a classical building with a dollar sign. The right side of the page is a lighter green gradient.

# ÍNDICE/CONTENTS

Prefácio	5
Visão da Indústria	9
Sandbox Regulatório	27
ITU world Telecom	39
Estudo de caso	53
Negócios digitais	59
Incubadoras	65
Um olhar de fora	75
Reguladores	91
Players	101
Academia	119
Postfácio	125



# PREFÁCIO



# PREFÁCIO



presente relatório, que tenho a honra de prefaciar, é publicado num contexto marcado por importantes transformações no sector financeiro, determinadas pelo crescimento notável dos serviços digitais oferecidos, sobretudo, pelas instituições *fintechs*. Este crescimento, impulsionado em especial pelas *startups*, vem-se consolidando de forma rápida e abrange inúmeras esferas da actividade do sector financeiro bancário e não bancário, como sejam a moeda electrónica, os seguros e o mercado de capitais.

O desenvolvimento das soluções *fintechs* contribui para a modernização, segurança e eficácia dos instrumentos e meios de pagamento, assim como para a dinamização de mecanismos inovadores de prestação de actividade financeira, com recurso a canais e tecnologias como, dentre outros, o *blockchain*, *distributed ledger technology (DLT)*, *contactless payments (QR code)* e *crowdfundings*.

À semelhança de outros mercados a nível mundial, o mercado moçambicano tem vindo a registar, de forma significativa, o surgimento de novos modelos de negócio disponibilizados pelas *fintechs*. Este segmento constitui uma das soluções para o aumento dos níveis de inclusão financeira no país, na medida em que os serviços financeiros digitais têm potencial para reduzir os custos para os clientes e provedores, aumentando, assim, os níveis de acesso aos serviços financeiros formais e a taxa nacional de bancarização.

É precisamente por reconhecer esse potencial que o Banco de Moçambique lançou a segunda edição do *Sandbox* Regulatório para *fintechs*, uma iniciativa que conta com a parceria do FSDMoç e que visa alavancar inovações financeiras, em ambiente controlado e de excelência, criando condições para o desenvolvimento e a testagem de soluções financeiras com base em tecnologia.

Para além desta medida, o Banco de Moçambique

tem empreendido outras acções com vista a assegurar o nivelamento entre os objectivos de inclusão financeira e de estabilidade e integridade financeiras. Dentre essas acções, destaco, no quadro da adequação da legislação vigente à realidade e aos desafios do sector financeiro, a aprovação, pelo Conselho de Ministros, do Decreto das Empresas Prestadoras de Serviços de Pagamentos.

Este instrumento legal, que qualifica tais empresas como sociedades financeiras, permitirá que as instituições *fintechs* possam ser licenciadas e operar de forma autónoma, contribuindo para a dinamização dos serviços financeiros, através da melhoria do acesso e uso dos serviços e produtos financeiros, com recurso a canais digitais, de forma integrada e interoperável.

O Banco de Moçambique está igualmente empenhado em ajustar o quadro de supervisão e fiscalização dos serviços financeiros digitais, a fim de acautelar os riscos que estas iniciativas podem comportar e identificar medidas para a sua mitigação. O alcance deste propósito, todavia, não depende unicamente dos esforços do Banco de Moçambique, mas da existência de uma forte colaboração e diálogo entre os reguladores e formuladores de políticas, as *fintechs*, os investidores e o sector privado.

Tenho a expectativa fundada de que o FSDMoç e parceiros continuarão a ser actores relevantes na promoção de espaço para a partilha de ideias, realização de actividades, exploração de oportunidades e superação de desafios, dando assim um contributo decisivo para melhorar os níveis de inclusão financeira em Moçambique.

Rogério Zandamela,

Governador do Banco de Moçambique



*Rogério Zandamela,  
Governador do Banco  
de Moçambique*



# VISÃO DA INDÚSTRIA



# O papel das fintechs na promoção da inclusão



Por Hélder Buvana\*

Num artigo na revista Forbes intitulado: *A Revolução Fintech está aqui. Poderá ela ajudar a construir uma economia melhor?* Jennifer Pyerce resume muito bem a importância das *fintechs*, assim: “Os avanços das *fintech* são possíveis através de dados e eficiência. As plataformas utilizam fontes de dados alternativos, tais como contas de serviços públicos e informações preditivas, para entender a vida financeira dos seus clientes e avaliar a sua capacidade de pagamento. Confiando nesses dados, elas podem criar produtos à medida dos seus clientes, por exemplo, concedendo empréstimos com base no fluxo de caixa ao invés de garantias. Isto permite aos mutuários sem recurso ou activos significativos, como uma casa ou um terreno, obter um empréstimo. E à medida que a eficiência operacional aumenta com a melhoria da tecnologia, os custos diminuem, e as plataformas *fintech* podem dar-se ao luxo de aumentar o nível de compromisso em servir os clientes que necessitam de pequenos empréstimos - algo que os bancos tradicionais não fariam”.

Desde o arranque das suas actividades, o FSDMoç reconheceu a necessidade de construir um ambiente *fintech* mais dinâmico. Não apenas a necessidade de criar ideias *fintech* (usar a tecnologia financeira), mas a de estabelecer empresas *fintechs* (com modelos de negócio baseados em tecnologia) que se concentram em entender os problemas do segmento que querem servir e como resolvê-los usando uma combinação de tecnologia e serviços financeiros, para só mais tarde se preocuparem com a forma de rentabilizar as soluções que elas criam. Normalmente, os problemas ou falhas de mercado (como a indústria de desenvolvimento os chama) que eles resolvem nunca atraem a atenção dos bancos tradicionais porque estas instituições não

vêm negócio neles. Não é surpreendente que muitas *fintechs* comecem como negócios quase sociais, com um modelo de sustentabilidade desafiador só possível com um forte apoio financeiro, antes que eles possam começar a preocupar qualquer banco comercial.

Em Moçambique, com o FSDMoç como investidor catalítico, inovações interessantes estão a ser testadas e algumas delas serão brevemente colocadas no mercado. De entre elas, destacam-se a SOMA que permite o registo e operações de grupos de poupança (GPs), com potencial para servir também Xitiques. Pagalu, Paytek e e-Kutiva estão a criar plataformas que permitirão agregar pagamentos em plataformas on-line que actualmente não são possíveis. A solução de bilhética electrónica para o transporte público da Agência Metropolitana de Transportes de Maputo (AMT), implementada pela Maxcom, e ainda a Appload que oferece conveniência e reduz os custos logísticos na negociação de produtos agrícolas. Mas há também o trabalho de identificação digital para promover a inclusão financeira, facilitando a autenticação, aumentando a conveniência através de dados transaccionais e promovendo a Banca Aberta (Open Bank), que estão a ser discutidas com instituições públicas e privadas.

O trabalho realizado pelo FSDMoç está a ter forte impacto na redução das desigualdades e na promoção da inclusão social, através da remoção de barreiras à inclusão financeira. O produto de seguro de crédito comercial lançado pela Britam, que irá contribuir para o acesso ao capital de giro das pequenas e médias empresas (PMEs) moçambicanas, é outro bom exemplo deste trabalho. Em última análise, estes produtos e plataformas terão um papel importante na melhoria de vida de muitos moçambicanos, especialmente aqueles que se encontram na base da pirâmide. Inevitavelmente, quando a SOMA for lançada no mercado não só melhorará a criação e formação dos grupos de poupança e ainda a segurança do seu dinheiro, como também aumentará a sua visibilidade para outros prestadores



Beneficiário  
do projecto  
SolarWorks

de serviços financeiros, principalmente bancos comerciais. De facto, no Quênia, o Relatório Anual de Supervisão do Tabaco 2018, divulgado pela SASRA (Sacco Societies Regulatory Authority) em Agosto de 2019, revela que os grupos de poupança pagaram juros sobre o depósito a uma taxa média de 7,10% em 2018, em comparação com uma taxa média de 6,95% paga por outras instituições financeiras em 2017.

Em países em desenvolvimento na África Subsaariana e na Ásia, as *fintechs* apostam na Inteligência Artificial (IA) para desenvolver aplicações que facilitem o financiamento colectivo (*crowdfunding*), a identificação digital (*e-ID*), *blockchain* e outras soluções que estão a contribuir para nivelar o campo social. Pessoas com rendimentos irregulares podem aceder a empréstimos que lhes permitem contribuir para os seus investimentos em áreas como a habitação e a agricultura. Em Moçambique, plataformas como a SOMA podem contribuir para reduzir os riscos e custos de servir estes grupos anteriormente invisíveis. Embora não seja uma *fintech* de pleno direito, a Biscate, à semelhança da Lynk no Quênia, pode tornar-se um importante agente ou auto-provedor, para que

“biscateiros” tenham acesso ao empregos e ao crédito para ferramentas, de uma forma que um banco tradicional não pode ou nunca foi capaz de oferecer.

Tomando como exemplo vários países, o impacto das *fintechs* na promoção do desenvolvimento é indiscutível, mas isso só acontece quando são tomadas medidas concretas para incentivar a sua existência. O regulador, Banco de Moçambique (BM), está a levar este assunto a sério e fez uma parceria com o FSDMoç para lançar uma caixa de areia regulamentar (Sandbox Regulatório) em 2018, que tinha quatro *fintechs* na sua primeira turma/edição, tendo também solicitado candidaturas para a segunda edição, com início no primeiro trimestre de 2020. Porém, o BM não poderá alcançar os seus objectivos se não tiver o apoio de outras instituições públicas e privadas, o que teria sérias implicações na promoção da inclusão financeira. Portanto, a aposta nas *fintechs* é uma prioridade e uma das formas efectivas de promover a inclusão e atingir os objectivos do desenvolvimento sustentável.

\*Gestor de Investimentos do FSDMoç

## ECOSSISTEMA DIGITAL

# Oferta e a demanda de serviços financeiros digitais melhora em Moçambique

Apesar dos inúmeros constrangimentos que envolvem o ecossistema digital moçambicano, a oferta e a demanda de serviços financeiros digitais melhorou significativamente no país, de acordo com o estudo intitulado “The Ecosystem of Digital Financial Services in Mozambique”, produzido pelo Financial Sector Deepening Moçambique (FSDMoç).

estudo “The Ecosystem of Digital Financial Services in Mozambique”, lançado em Julho de 2018, aborda “as principais dimensões para desenvolver o ecossistema digital em Moçambique, incluindo os seus intervenientes: empresas, reguladores, parceiros de desenvolvimento e Governo” bem como “a qualidade do ambiente de negócios, o grau de competitividade na economia e o ambiente de inovação no país.”

No que respeita à expansão dos serviços, este estudo aponta que, de 2015 a 2016, o número de instituições financeiras passou de 418 para 462, registando um aumento de 44 instituições em apenas um ano. As empresas de microcrédito foram as que mais cresceram, registando o número de 380, seguidas dos bancos e companhias de seguros, ambos com igual número de 19. Com apenas três empresas, os operadores de carteira móvel (M-pesa, M-kesh e E-mola) surgem em último lugar, apesar da sua notoriedade e do seu impacto nas comunidades rurais. As cooperativas de crédito, que somam 9 ao todo, também ocupam as últimas posições.

Quanto à composição do sector financeiro nacional, o Estudo indica que a Estratégia Nacional de Inclusão Financeira 2016-2022 do Banco de Moçambique

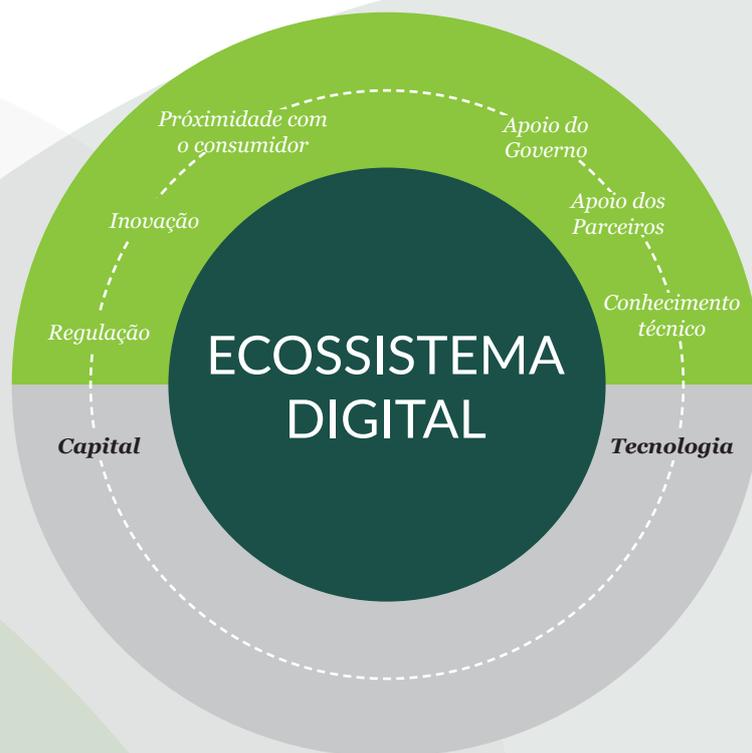
identificou três pilares de orientação, designadamente: o acesso e uso de serviços financeiros; o fortalecimento de infraestruturas financeiras e a defesa do consumidor, e a educação financeira.

### ***Ecossistema digital moçambicano: o que revelam os indicadores?***

Reguladores, banca comercial, instituições de microcrédito/finanças, sistemas e redes de pagamento, operadores de carteira móvel e seguro são as seis temáticas que, à luz do Estudo, actuam no ecossistema digital moçambicano. Estas, por sua vez, são analisadas, uma a uma, de acordo com os seguintes indicadores: regulamentação, inovação digital, conhecimento técnico, proximidade com os clientes, apoios governamentais e dos parceiros de desenvolvimento.

### ***Instituições de microcrédito/finanças***

Neste tema, numa escala de 0 a 5, o “apoio governamental”, a “regulamentação” e a “proximidade com os clientes” são os indicadores que apresentam as menores classificações, com 1.5 e 2 pontos iguais para os últimos, respectivamente, devido ao facto de não existirem “incentivos para operar em áreas rurais” e “uma



#### Factores Macro

AMBIENTE DE NEGÓCIOS

AMBIENTE DE COMPETITIVIDADE

AMBIENTE DE INOVAÇÃO

limitação da regulamentação tanto do lado do consumidor quanto do fornecedor”.

Devido a esta realidade, o Estudo apela a que “o regulador e as instituições (bancos e telecomunicações) invistam mais na capacidade técnica do sector. Sem a formação necessária, desafios como fraudes podem ser mais difíceis de interceptar. Ao todo, somando os pontos obtidos em outros indicadores como “inovação digital”, “conhecimento técnico” e “apoio de parceiros de desenvolvimento”, este tema apresenta 15.3 pontos, em 30 pontos possíveis.

#### Reguladores

Em 2018, ano em que o Estudo em causa foi divulgado, o FSDMoç apelou, no quadro da regulamentação do sector, que houvesse uma lei especificamente focada nas *fintechs*. Hoje, passados quase dois anos, o Banco de Moçambique fez saber às *startups* participantes na Sandbox que o Conselho de Ministros já aprovou a lei. Espera-se que a referida lei venha a beneficiar os *stakeholders* envolvidos, principalmente as *fintechs*, mesmo que não tenham sido auscultadas durante a sua elaboração, segundo explicaram João Gaspar e Fei Manheche, representantes das *fintechs* Pay-Tek e Robobo, respectivamente. Entretanto, aquando da elaboração deste Estudo, o Banco de Moçambique

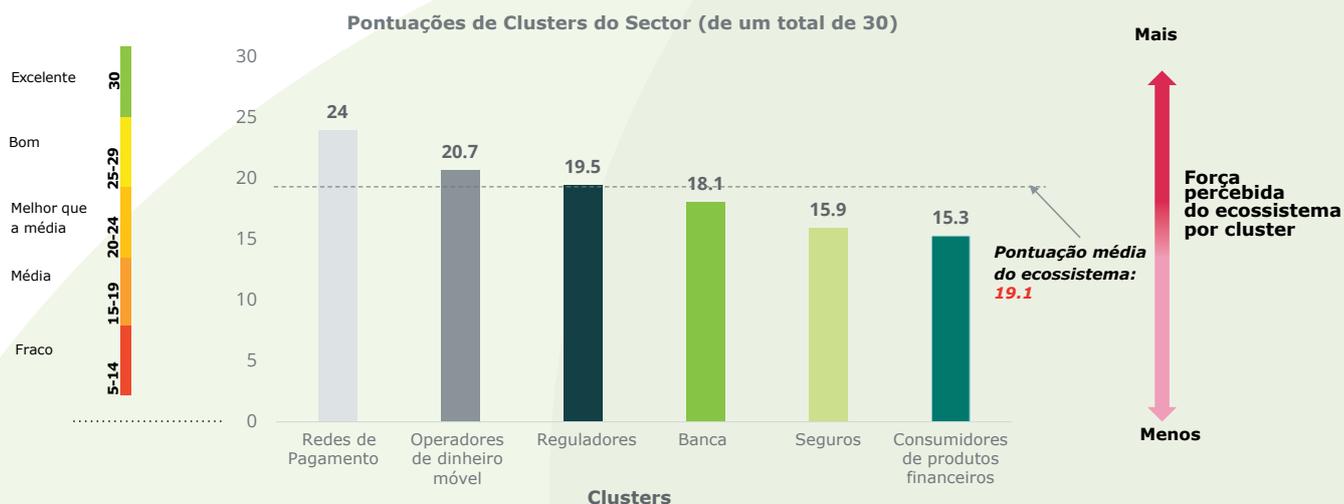
e o Instituto Nacional das Comunicações de Moçambique – INCM relataram “bons níveis de inovação e apoio dos parceiros de desenvolvimento”. Em 30 pontos possíveis, este tema possui 19.5. O Estudo identifica “a questão da alfabetização como uma grande restrição, reduzindo a taxa de acessibilidade aos serviços financeiros digitais”, embora “haja uma forte expansão de plataformas digitais”. E aconselha o INCM a “desenvolver uma estratégia de digitalização” com vista a consolidar as estratégias nacional de inclusão e de banda larga.

#### Banca comercial

A banca comercial relata que existe um “bom nível de inovação”, mas “exige mais iniciativas de educação financeira”, segundo cita o estudo. Por isso, o indicador que apresenta maior classificação é a “inovação”, com 3.8 pontos, uma vez que “todos os bancos entrevistados possuem uma conta móvel e usam a tecnologia USSD”, permitindo que os cidadãos possam ter acesso a serviços financeiros sem um telemóvel com acesso à Internet. Contudo, “a maioria dos bancos relata que possui habilidades internas limitadas, fazendo-os terceirizar o desenvolvimento de algumas soluções para empresas estrangeiras”. E mais: “há documentação excessiva exigida para a abertura

## Índice de Ecosistemas digitais – Clusters

O cluster do ecossistema da indústria com a pontuação mais alta de autoatendimento é a rede de pagamento (SIMO) e a mais baixa é a Insurance and Consumer Finance.



de conta”. Ao todo, este tema conta com 18.1 pontos, num total de 30 pontos possíveis.

### Sistemas e redes de pagamento

Este tema possui a melhor classificação, com um total de 24 pontos, em 30 pontos possíveis. A indústria relata que possui um “excelente” suporte dos parceiros de desenvolvimento, “bons níveis de inovação” e de “proximidade com o consumidor”. O Estudo explica que, numa escala de 0 a 5, o último indicador – “proximidade com o consumidor” – possui 4 pontos, dada a “interoperabilidade entre bancos, pagamentos mais rápidos e menores custos de transacção”, mas apela a um “maior engajamento com vista a erradicar a iliteracia financeira.”

### Operadores de carteira móvel

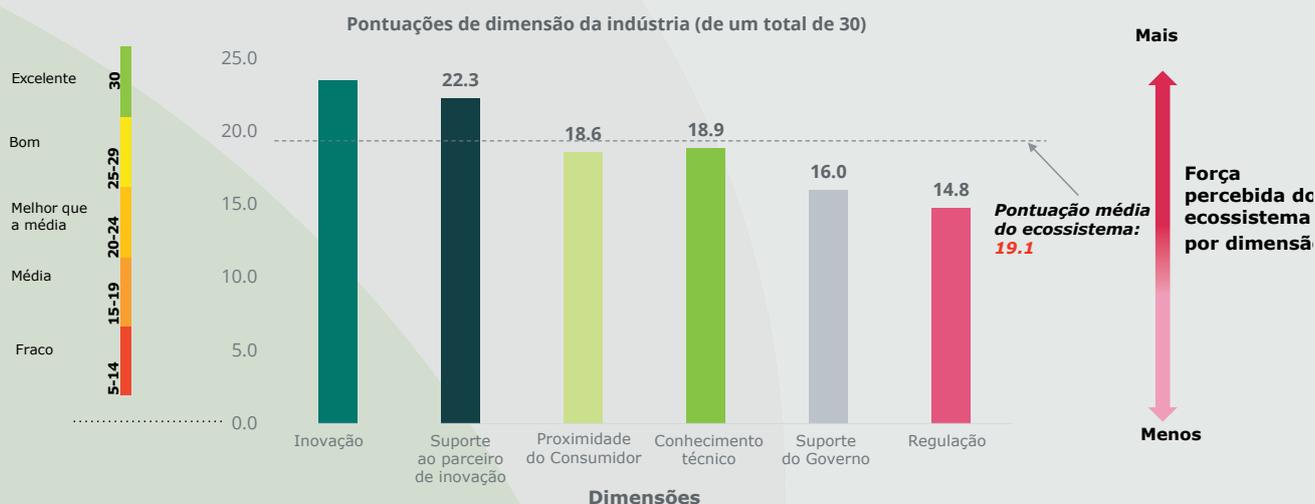
Assiste-se, nos últimos tempos, a uma grande evolução do acesso aos serviços financeiros por meio de plataformas móveis simples, como o M-pesa,

M-kesh e E-mola. Estas operadoras de conta móvel explicam que o sector apresenta um excelente nível de inovação e há um bom suporte dos parceiros de desenvolvimento, de acordo com o Estudo. Perdendo apenas para os “sistemas e redes de pagamento”, este tema apresenta uma classificação de 20.7 pontos, no mesmo universo. A inovação, que dizem ser excelente, possui 4.7 pontos, numa escala de 0 a 5. A adopção do sistema USSD e a interoperabilidade entre os bancos “permitiram maior acessibilidade, pois é fácil de usar e pode ser acessado a partir de um telefone celular básico, sem acesso à Internet.

“Outro factor que contribui para o crescimento deste segmento é a sua capacidade de penetração, “principalmente onde os bancos não podem alcançar”. Todavia, entre o leque de contestações, destacam-se “os requisitos de conformidade e o índice de liquidez, de 8 por cento, semelhantes aos dos bancos, o que sufoca a sua capacidade de inovação”, conclui o Estudo. Refira-se que os representantes das *fintechs* abrangidas

## ***Ecosystema Digital - Dimensões***

A dimensão com a pontuação mais alta da autoavaliação é a Innova e a mais baixa é a de Suporte e Regulação do Governo.



pela *Sandbox* esperam que este cenário venha a mudar, com a aprovação da nova lei do sector.

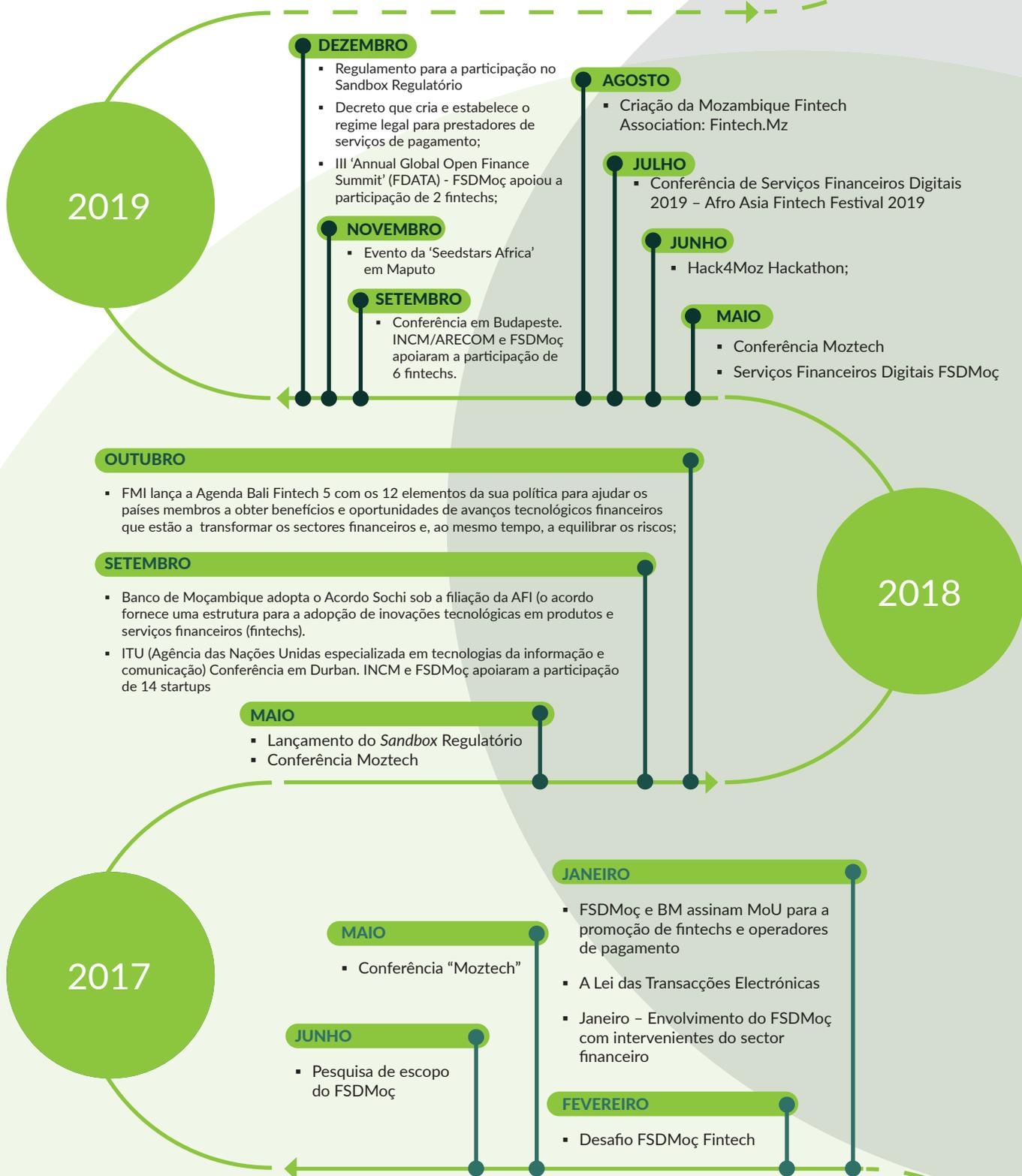
## ***Sector dos Seguros***

Com um total de 15.9 pontos, em 30 pontos possíveis, o sector dos “Seguros” é o segundo pior classificado, perdendo apenas para o segmento das “instituições de microcrédito/finanças”, que possui 15.3 pontos. Citada pelo Estudo, a indústria revela que a sua “proximidade com os clientes” é boa, apesar da sua baixa capacidade de penetração. O mesmo documento aponta que a cultura de seguros no país “é muito limitada”, além de não existirem “produtos de seguro disponíveis através de plataformas digitais”. A falta de um instrumento jurídico ou regulatório específico que acomode os serviços financeiros digitais no sector dos seguros é tida como um “desafio para as seguradoras que desejam inovar”, segundo as operadoras citadas pelo Estudo do FSDMoç.

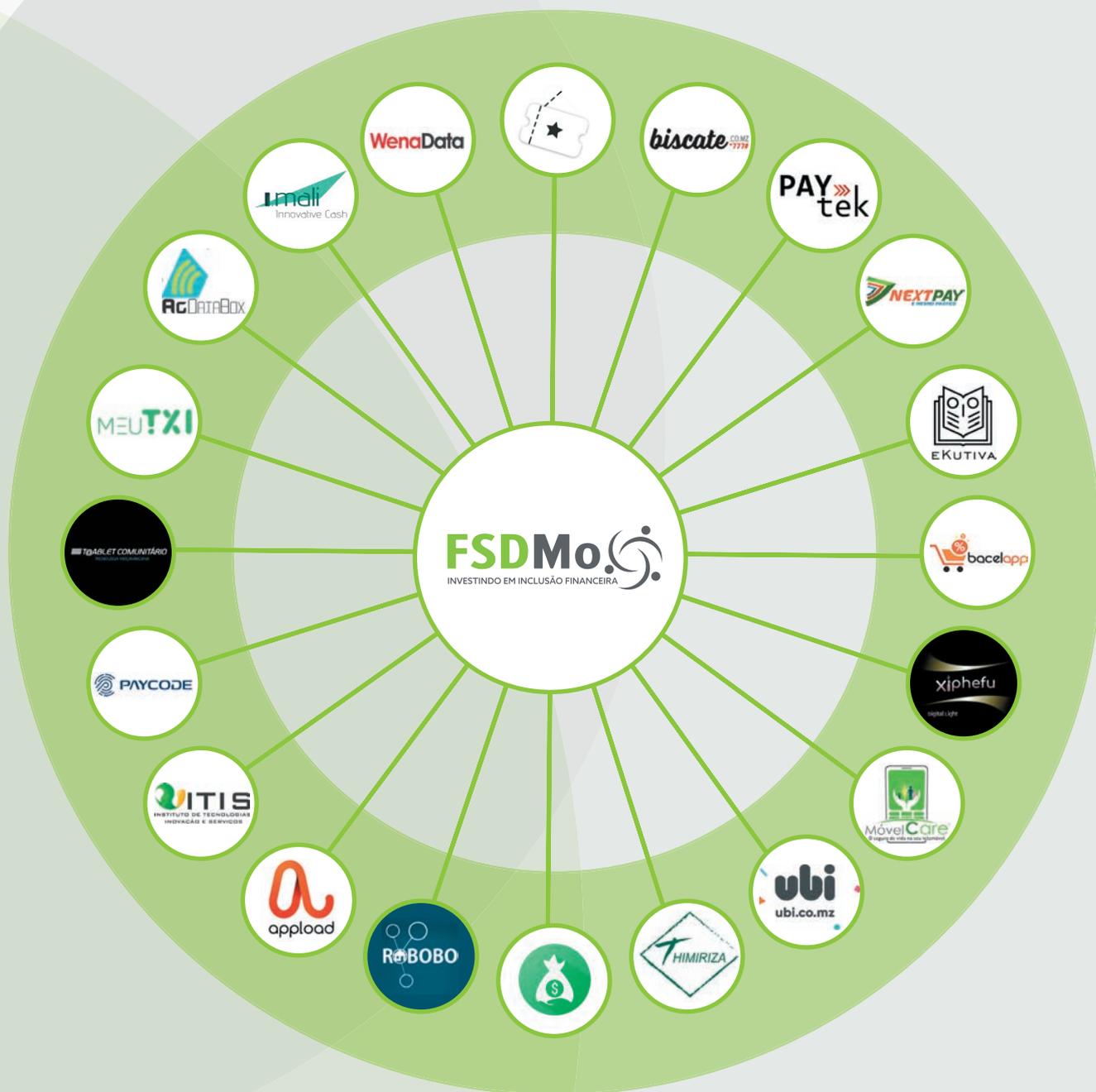
## ***Alguns desafios gerais***

O ecossistema digital moçambicano apresenta a “inovação” como o indicador com a maior pontuação (23.5) e a “regulamentação” e “apoio governamental” com as menores classificações (14.8) e (16.0), respectivamente, não obstante as iniciativas de diálogo, as parcerias público-privadas e a criação da Lei de Transacções Electrónicas, aprovada em 2017. No que toca aos temas, a melhor classificação é detida por “sistemas e redes de pagamento”, com 24 pontos. A menor pertence ao *item* “instituições de microcrédito/finanças”, com 15.3 pontos. O Estudo aponta a “inexistência de regulamentação específica”, uma vez que a regulamentação existente atende a serviços financeiros convencionais, não se adaptando às inovações digitais, sendo que a burocracia excessiva e as iliteracias digital e financeira revelam-se como alguns dos desafios a ter em conta.

## Roteiro



# Fintechs catalisadas





## Conquistas

Até à data, o FSDMoç envolveu-se com mais de 40 *fintechs*, cuja maioria emergiu ao longo e depois da *FSDMoç Fintech Challenge*

### 1.

#### **Fintech Challenge**

No âmbito da sua agenda para a promoção de soluções digitais no sentido aumentar a inclusão financeira, o FSDMoç lançou o desafio de ideias *Fintech Challenge* como forma de identificar as melhores, mais inovadoras e escaláveis soluções em Moçambique. Soluções desenvolvidas por empreendedores, desenvolvedores, *startups* tecnológicas, provedores de serviços financeiros, estudantes, pesquisadores, entre outros. Das 22 propostas recebidas, 7 foram seleccionadas.

#	Empresa
1	Heuristica
2	Pontual Business Services, El
3	Publiaki Servicos, ei 2 - Banco Digital)
4	UX
5	Publiaki Serviços, ei (Grupo Lending)
6	Edu Digital (APP for Xitique)
7	Mconnect
8	Edu Digital 2 - Financial Literacy App
9	ekuschool
10	Carteira Move! Mkesh
11	Tabech
12	Energy Recharge Remotely
13	APAUMA
14	Quick-e-Pay
15	Maximum Consult
16	E-Novation, Lda
17	Simansoft, Lda

#	Empresa
18	IzyShop
19	Sislog
20	Biscate
21	MZNyeleti
22	PZC Services, Lda
23	Alphabit Lda
24	Kuma
25	Techzone Lda
26	Innovatus Holding, Lda
27	Zoona
28	EasyMoney
29	Bibi Money
30	Mukuru
31	Obra Fácil app
32	LaFamba
33	Pontes de Moçambique
34	Wari
35	Bilhetes online
36	Robobo
37	Tablutech
38	M-Xitique

#### **Resultados do Challenge Fund**

- 22 *fintechs* participaram no Challenge Fund, mas apenas 7 foram seleccionadas como vencedoras e 5 apoiadas pelo projecto
- Desta lista, duas *startups* fazem parte do *Sandbox* Regulatório
- HACK4MOZ para *startups*, incluindo *fintechs*: O evento durou três dias e foi promovido pelo PDE - Programa de Desenvolvimento Espacial, e o FSD-Moç participou como membro do Júri



Mulheres membros de um Grupo de Poupança

## 2.

### Contribuição para iniciativas de capacitação

**3ª edição do evento Seed Star:** No total, o FSDMoç patrocinou aproximadamente 40 *startups* – *fintechs* para participar dos diversos momentos do evento, nomeadamente:

- **Startup Group Sessions:** *startups* locais e internacionais foram pré-seleccionadas para participar das sessões do grupo de inicialização ou “sessões de troca de conhecimentos” com especialistas em aspectos técnicos como o aumento de investimentos, sessão de desenvolvimento técnico e um *workshop* de *design* centrado no ser humano (este último foi patrocinado pelo FSDMoç)
- **Business/Investor Brunch:** o FSDMoç foi convidado a participar do *brunch* apenas para empresas/investidores e apresentou; Delegação de *Startups*: o FSDMoç convidou empresários do sector de inclusão financeira a fazer parte da cúpula regional e a beneficiar da mentoria e do *workshop*. Além disso, o FSDMoç patrocinou a presença de Amitabh Saxena, director geral da Digital Disruptions e adjunto na faculdade de Maryland, que ministrou um *workshop* de capacitação em pensamento *human centered design* (que contou com 58 *startups*)
- **Workshops:** o FSDMoç organizou um *workshop* sobre inclusão financeira. A principal pergunta que foi feita ao auditório foi: Quais são as barreiras que os empreendedores das *fintechs* encontram para inovar? Como os

empreendedores podem desenvolver as suas soluções com sucesso? Como garantimos a adopção de novas soluções pelos utilizadores finais?

O FSDMoç patrocinou 9 *fintechs* na participação do *bootcamp* durante o evento Seed Star:

UX	xitique app
Carteira Movel Mkesh	xitique app (inclui micro seguros)
Heuristica	plataforma de agronegócios financeiros para credores e pequenos agricultores / iniciantes
APAUMA	gateway de pagamento
PZC Services, Lda	sistema de facturação e contabilidade on-line
Publiaki Serviços, ei	plataforma on-line para empréstimos a grupos
Ekutiva Solutions (Quick e-pay)	gate-away de pagamento usando USSD
UEM/DMI	agregador de pagamento Taki
UEM/CIUEM	APP Mopa-Fiscal

**No âmbito do Sandbox Regulatório e da inclusão financeira:** o FSDMoç convidou Ivo Jenik, um especialista do sector financeiro do CGAP a participar em diversos momentos:

- Palestra Aberta na Incubadora do Standard Bank: 20 participantes
- Workshop de capacitação para as *fintechs* no âmbito do *Sandbox*: as 5 *fintechs* participantes da 1ª fase
- Formação ministrada por Jay Tikam, director da Vedanvi, sobre avaliação de riscos: as 5 *fintechs* participantes da 1ª fase do *Sandbox*



## 3.

### **Evento Moztech 2019:**

FSDMoç contribuiu para o painel ‘Future Bank’ onde teve:

- Yolande Van Steyn como oradora convidada (PCA do FNX Consulting na África do Sul)
- Haysam Fahmy – Consultor em Banca Digital e Marketing on-line

## 4.

### **Mozefo Younger Leaders:**

“O Futuro Somos Nós” foi o lema da 2.<sup>a</sup> edição do MOZEFO Young Leaders (MYL) que se realizou,

nos dias 28 e 29 de Novembro de 2018, no Centro Internacional de Conferências Joaquim Chissano, em Maputo.

O MOZEFO Young Leaders é um “espaço de conferência” dedicado aos jovens e, através de diversos formatos de debate, discute e promove a partilha de conhecimentos e experiências de forma a contribuir para a sua formação e a desenvolver as suas capacidades de liderança. A iniciativa promove o debate em torno das temáticas do desenvolvimento económico que mais preocupam os jovens moçambicanos, estimulando a sua participação cívica na sociedade.

O FSDMoç esteve presente em dois momentos do MYL. No painel sobre “Como financiar *startups* e empreendedores em Moçambique” esteve representado por Tatiana Pereira da IdeaLab e na sessão paralela foi apresentada uma aula aberta sobre o tema “O futuro da Economia Digital – Os desafios das *startups* moçambicanas” por Carlos Valente Mondle, gestor dos Serviços Financeiros Digitais no FSDMoç.



## 5.

### **Contribuição para o intercâmbio de experiências**

- Viagem a Durban – ITU 2018: 14 *fintechs* participaram no evento em Durban
- Viagem a Budapeste – ITU 2019: 6 *fintechs* participaram e uma delas, Biscate, venceu um prémio em inovação no impacto social
- Viagem a UK – Fintech Summit em 2019: Duas *fintechs* participaram e foram patrocinadas
- Viagem à Alemanha em 2019 – FSDMoç patrocinou a participação da empresa Tabech.
- Viagem a Edimburgo (Escócia) em 2019: FSDMoç patrocinou uma *fintech* (Meu Txi)
- Participação na Festa de Aniversário da Rainha em 2018: O tema do evento foi Juventude e Emprego
- Três *fintechs* no âmbito do *Sandbox* Regulatório – um grupo de inovadores a trabalhar no sentido de criar soluções para os mais carenciados apresentou os seus modelos de negócio na exposição;
- Community Tablet – Um modelo de literacia financeira para jovens em comunidades remotas (plataforma Kamaleon) também foi convidado pelo FSDMoç

## 6.

### **A contribuição das *fintechs* para a inclusão financeira**

- 4 produtos financeiros estão a ser testados no *Sandbox* Regulatório
- 1 produto digital de seguros está a ser testado no mercado

## 7.

### **Contribuição para o desenvolvimento do ecossistema das *fintechs***

- A Associação das *Fintechs* de Moçambique formada possui 12 membros e está aberta a mais empresas desde o seu lançamento em Fevereiro de 2020



JOÃO GASPAR, PRESIDENTE DO CONSELHO  
DE DIRECÇÃO DA FINTECH.MZ

## *Em prol da inclusão financeira digital dos moçambicanos*

A Associação das Fintechs de Moçambique (FINTECH.MZ) arranca em Fevereiro de 2020, com a liderança de João Gaspar, presidente do Conselho de Direcção, e a visão de contribuir para o desenvolvimento de novos serviços de base tecnológica que permitam aumentar a inclusão financeira digital de todos os moçambicanos. Os seus associados pretendem ter na FINTECH.MZ o elemento dinamizador que os possa apoiar, promover e defender junto de todas as entidades nacionais e estrangeiras com quem interagem ou de quem dependam, quer seja para obter financiamento, apresentar produtos e criar ou alterar leis e regulamentos.

### **Que motivos se encontram na génese da criação da Associação das Fintechs?**

A ideia de criação da FINTECH.MZ, Associação das Fintechs de Moçambique foi-se materializando durante o ano de 2018. Em Setembro de 2018, um grupo de *startups* tecnológicas que participaram no ITU (International Telecommunications Union) 2018 em Durban, tiveram uma primeira reunião e lançou-se a iniciativa.

Já nessa altura estava a ser operacionalizada o *Sandbox* Regulatório do Banco de Moçambique com o apoio do FSDMoç, e as empresas promotoras da ideia consideraram que seria importante ter uma voz única que representasse as Fintechs nomeadamente junto de organismos reguladores como o Banco de Moçambique, o Instituto de Seguros de Moçambique ou a ARECOM.

Por outro lado, considerou-se que fazia sentido criar uma associação pois já existiam associações de bancos, de profissionais de TI, entre outras, mas não existia um organismo associativo que estivesse focado no sector financeiro e de seguros com uma forte componente de inovação tecnológica. Existem também

um conjunto de profissionais de serviços financeiros digitais com um papel de relevo em diversos sectores de actividade no país, nomeadamente numa vertente de inclusão financeira, que considerámos serem potenciais membros desta associação.

### **Qual é a visão estratégica que a Associação defende? Quais são as expectativas dos associados?**

A FINTECH.MZ pretende promover a utilização e o desenvolvimento em Moçambique de novas tecnologias para o sector financeiro e de seguros.

É nossa visão contribuir para o desenvolvimento de novos serviços de base tecnológica que permitam aumentar a inclusão financeira digital de todos os moçambicanos. Por isso, temos de actuar em diversas áreas, envolvendo os actores que, cada vez mais, se integram nas soluções de inovação tecnológica financeira como bancos, seguradoras, operadores de telecomunicações e reguladores.

Os nossos associados pretendem ter na FINTECH.MZ o elemento dinamizador que os possa apoiar, promover e defender junto de todas as entidades nacionais



*João Gaspar,  
presidente do  
Conselho de Direcção  
da FINTECH.MZ*

Acreditamos que o mercado possa começar a olhar para a FINTECH.MZ não só como um catalisador para as novas *startups* tecnológicas, mas também como um agregador de soluções dos seus membros que podem ser utilizados por empresas já estabelecidas.



e estrangeiras com quem interagem ou de quem dependam quer seja para obter financiamento, apresentar produtos e criar ou alterar leis e regulamentos.

#### Qual é o panorama das empresas do ramo tecnológico em Moçambique?

Focando-nos nas empresas tecnológicas do sector financeiro e seguros – Fintechs, podemos separar em dois grupos distintos com objectivos e necessidades diferentes.

Um como as empresas já estabelecidas que inovam num produto ou serviço recorrendo à tecnologia digital, como por exemplo uma carteira móvel, um novo canal de acesso ao sistema de um banco ou a venda de um seguro por uma aplicação móvel. Estas empresas têm já uma carteira de clientes que as sustentam com base na prestação de outros serviços que podemos chamar mais “*legacy*”, não sofrendo normalmente com os problemas financeiros de como sustentar a organização ou suportar uma campanha de divulgação do novo serviço. A inovação tecnológica trazida por estas empresas vem de desenvolvimentos internos ou da integração de aplicativos fornecidos normalmente por *software-house* estrangeiras.

O segundo grupo é representado por empresas chamadas *startups* tecnológicas, normalmente criadas por jovens empresários que estão a concluir os cursos universitários. A empresa é criada para dar suporte ao desenvolvimento de uma ideia ou conceito, lutando desde logo com problemas de sustentação financeira, deficiente estratégia de gestão ou falta de regulamentação que enquadre o novo serviço ou produto.

O apoio a estas empresas tem de ser efectuado a vários níveis, sendo que o mais relevante é criar um plano estratégico de negócio que seja realista e potenciador de atracção de financiamento.

Moçambique tem um potencial muito grande de

mercado para soluções inovadoras na área da banca e seguros desde que sejam fáceis de adoptar e dirigidas para as necessidades dos utilizadores. As novas *startups* de tecnologia financeira (*fintechs*), podem desempenhar um papel fundamental na conquista deste mercado pela sua postura de poder pensar “fora da caixa” e de terem uma estrutura organizativa e de decisão muito mais flexível.

No entanto, existem barreiras que têm de ser ultrapassadas e que a FINTECH.MZ pode ajudar a vencer quer capacitando as empresas para a apresentação das suas inovações a potenciais financiadores, quer no apoio para o enquadramento regulamentar ou ainda na promoção de parcerias com outras *fintechs* estrangeiras, potenciando um intercâmbio de soluções e negócios.

#### Que desafios a Associação pensa vir a enfrentar a curto e médio prazos?

Os desafios vão ser constantes, mas isso não nos preocupa porque já Sócrates dizia: “*Uma vida sem desafios, não vale a pena ser vivida*”. Certamente que o próximo desafio será pôr a funcionar a Associação pois estamos a começar do zero, com poucos recursos, mas com muita vontade de avançar.

Vamos ter desafios de ordem organizativa, financeira e de afirmação junto do mercado e das diversas entidades com quem nos queremos relacionar. Mas estamos positivos em relação ao futuro da FINTECH.MZ pois sabemos que há muito por fazer nesta área e que existe uma boa receptividade das empresas em relação à inovação tecnológica que as *fintechs* podem trazer ao sector da banca e seguros. Acreditamos que o mercado possa começar a olhar para a FINTECH.MZ não só como um catalisador para as novas *startups* tecnológicas, mas também como um agregador de soluções dos seus membros que podem ser utilizados por empresas já estabelecidas.



**Um dos principais desafios parece ser o da criação de uma regulamentação para as *fintechs*, que abrange a questão da protecção dos dados. A que nível a organização espera intervir nesse domínio?**

Sabemos que o primeiro passo já foi dado pelo Banco de Moçambique e que está a ser publicado um decreto-lei que regulamenta as actividades dos chamados Agregadores e Prestadores de Serviços de Pagamentos. No entanto, nesta área das *fintechs*, a inovação é constante e é necessário que a regulamentação acompanhe esta evolução pois novos paradigmas de supervisão se põem aos reguladores. A FINTECH.MZ pode desempenhar um papel importante na intermediação entre as empresas e os reguladores colaborando na proposta de alteração das leis vigentes e na elaboração e revisão de novas leis que certamente vão ser necessárias. A questão da protecção de dados não se prende apenas com as empresas e serviços que a FINTECH.MZ representa. Esta matéria tem de ser abordada numa perspectiva global devido à integração cada vez maior entre os sectores financeiro, de seguros e telecomunicações. A segurança da informação e o seu acesso levanta questões de protecção de dados no que respeita ao seu acesso e partilha, mas também quanto aos riscos que

podem causar a nível das organizações, dos seus clientes e do sector onde actuam. Estas são matérias onde a FINTECH.MZ tem de estar envolvida auxiliando os seus membros a encontrar as melhores práticas para identificar, avaliar e mitigar os riscos que possam ocorrer na gestão dos dados da sua responsabilidade.

**Com que apoios conta a Associação no seu arranque?**

Criámos a FINTECH.MZ com 12 membros fundadores que suportaram os custos legais iniciais e temos agora o apoio do FSDMoç e da DFI - Digital Frontiers Institute para o lançamento oficial da Associação e desta primeira publicação, que pretendemos reeditar anualmente. Estamos a começar a angariar membros para a FINTECH.MZ e esperamos que outras entidades nacionais e estrangeiras possam também dar o seu contributo para o desenvolvimento das iniciativas projectadas para os próximos meses bem como para a criação da estrutura de suporte da Associação.

Contamos também com a colaboração da ARECOM, que trabalha em colaboração com o FSDMoç no apoio das deslocações relativas às conferências anuais da ITU. Em Durban (2018), estiveram presentes 14 empresas e em Budapeste (2019) estiveram seis.



# SANDBOX REGULATÓRIO





## FINTECHS AVALIAM A SUA PARTICIPAÇÃO NO SANDBOX REGULATÓRIO

*“Foi uma experiência muito boa, mas esperávamos maior inclusão e celeridade”*

Os representantes das quatro fintechs que participaram na primeira edição do *Sandbox Regulatório* fazem um balanço positivo da iniciativa e apelam à sua continuidade. Lançado em Maio de 2019 pelo Banco de Moçambique (BM) e o Financial Sector Deepening Moçambique (FSDMoç), o *Sandbox Regulatório* é uma plataforma que, através do empoderamento das *startups* que actuam no sector, visa promover a inclusão financeira. Na primeira fase, usufruíram da plataforma as empresas Ekutiva, Mukuru, Paytek e Robobo. Saiba como foram as suas experiências.



EKUTIVA

*Jaime Chizavane,  
fundador da  
Ekutiva Solutions*

## Ekutiva Solutions

A Ekutiva Solutions nasceu em 2016 e foi fundada por Jaime Chizavane e Maizer Gomes. Embora hoje disponha de vários produtos, a principal motivação que levou à criação da empresa foi “a eKuSchool, uma plataforma online cujo nome é formado pelas iniciais da eKutiva e de School, e que serve para gestão académica”, segundo conta Chizavane.

Na época, detalha o fundador, o grupo foi desafiado pela então Direcção de Educação da Cidade de Maputo a desenvolver “um serviço digital com um número total superior a 100 mil utilizadores activos”. Assim sendo, a plataforma *eKuSchool* foi introduzida no sistema de educação em 13 escolas, numa fase piloto. “Na altura, tínhamos de ter uma entidade jurídica legal” e ficamos à espera de alguns procedimentos burocráticos a nível da Direcção de Educação,

mas, actualmente, o serviço encontra-se “totalmente desenvolvido” e foi a partir deste produto da *startup* Ekutiva que todos os outros foram surgindo.

Um pouco de atrevimento, ousadia e ambição foi o “cocktail” que deu origem ao segundo maior produto da empresa, o Quick-e-Pay. Trata-se de um produto de agregação de pagamentos, que, no fundo, foi a solução que fez a equipa da Ekutiva participar no Sandbox Regulatório”. Jaime Chizavane conta que o produto surgiu da necessidade de se ter uma plataforma de pagamento a tempo real, sem que o utilizador se tivesse de deslocar fisicamente ao banco ou mesmo usar serviços complementares.

“O serviço funciona como uma espécie de *PayPal* ou *Stripe* adaptado à realidade moçambicana, sem taxa de câmbio nem adição do cartão de débito, pois notámos que o cartão de débito para a realidade moçambicana não é um dos métodos eficazes de pagamento, mas sim as carteiras móveis que têm uma popularidade”, explica.

Do grupo dos produtos desenvolvidos também

consta o Mussuruko (dinheiro, em português), um serviço de facturação para pequenas e médias empresas.

“Verificamos que existem muitos sistemas de facturação aprovados pela Autoridade Tributária de Moçambique e pelo Ministério da Economia e Finanças, mas o utilizador deve adaptar-se ao custo de aquisição e à complexidade dos sistemas”. Todavia, com este serviço o sistema de facturação para fazer pagamentos torna-se simples e acessível, de acordo com um dos mentores da ideia. E porque o objectivo é diversificar a carteira de produtos, Jaime Chizavane acrescenta: “temos ainda outro leque de serviços a serem desenvolvidos no *background*”.

A médio e longo prazos, a empresa pensa em expandir os seus serviços e agregar outros tipos de pagamento, de modo que “o utilizador tenha conveniência em fazer qualquer tipo de pagamento independentemente do canal que esteja a usar, desde que esteja inserido num sistema financeiro com carteira móvel ou através do banco”, revela.

No que toca à rentabilidade dos serviços desenvolvidos, o fundador explica: “o produto que mais gerou receitas até então foi o *eKuSchool*, que nos transformou numa empresa, nos garante a renda de algumas taxas e o pagamento de escritório, entre outros”. Apesar da demanda nacional e internacional e do sucesso alcançado aquando do lançamento do serviço, o *Quick-e-Pay* não garante nenhum lucro à empresa, uma vez que a Ekutiva ainda não se encontra legalizada pelo Banco de Moçambique. Não obstante, o fundador revela que existe um grande apetite em cooperar com empresas internacionais.

Mas será que o investimento vale a pena? Para Jaime Chizavane, sim.

“Alguns produtos estão à disposição só para se ter o *look and feel*. Outros até implementámos a custo zero [caso do Mussuruko] porque o maior ganho que queríamos obter na altura era o utilizador voltar com o seu *feedback*, dizer: ‘olha não gostei disto, altera aqui e ali’, dado que queríamos tornar o produto adaptado (e que assentasse como uma luva) àquilo que é a realidade dos comerciantes moçambicanos”.

Contas feitas, de 2016 a esta parte, Chizavane considera a “participação na Sandbox” e a “disponibilização do *eKuSchool* para mais de 13 mil estudantes de duas instituições do ensino superior e de

institutos técnicos do ensino médio” a maior conquista da empresa.

Sobre a influência do Financial Sector Deepening Mozambique (FSDMoç) na participação da empresa no *Sandbox* Regulatório, Jaime Chizavane mostra o seu reconhecimento: “O FSDMoç deu-nos um grande empurrão em termos de influência para podermos estar aqui – com capacitação, *coaching* e treinamento, sublinhe-se!”.

O Governo estipula, no capítulo da regulamentação, a construção de infraestruturas no país como um dos requisitos para o licenciamento de *fintechs*. É justificável? Eis uma das perguntas colocadas ao fundador da Ekutiva. “Para uma pequena *startup* que não tem tanto capital, conseguir ter uma infraestrutura própria não é sustentável”, respondeu.

Além disso, segundo Jaime Chizavane, são soluções que, anualmente, podem custar à empresa 400 mil dólares logo à partida e “para quem ainda não está a gerar lucro e não tem nenhum financiamento de capital social, é um investimento muito grande”. Nesse sentido, os empreendedores questionam a possibilidade de se abrir algumas excepções para as *fintechs* no que diz respeito ao valor do suporte à infra-estrutura, acessibilidade, promoções e facilidades do mercado. Por exemplo, porque é que as operadoras não poderiam disponibilizar um produto de *freebasics* para algumas *fintechs* – uma vez que o uso de dados móveis é um desafio no mercado nacional? Por que não existir um provedor comprometido com a comercialização em larga escala de serviços de *hosting* para *startups*? Essas e outras questões são desafios para o Regulador, e não só. Aliás, refira-se que a expectativa é que a nova lei do sector mude esta e outras questões.

## Ekutiva Solutions

**Website:** [www.ekutivasolutions.com](http://www.ekutivasolutions.com)

**Início de actividade:** 2017 (oficialmente)

**Core business:** desenvolvimento de software e sistemas

**Produtos:** Quick-e-Pay, Mussuruko, eKuSchool

**Equipa:** 2 fundadores e 15 freelancers



## Mukuru

A Mukuru é uma empresa que foi fundada em 2006. Vera Manjate, representante da empresa em Moçambique, conta que “a Mukuru surgiu através de dois zimbabueanos que se encontravam no Reino Unido e tinham a necessidade de mandar *vouchers* para combustível e outros bens, para casa” e que encontrando-se impossibilitados, tiveram a ideia de criar a empresa. Contudo, a criação de uma sucursal em Moçambique apresentou um histórico diferente do que acontece em outros países, segundo a mesma deu a conhecer.

“Em Moçambique, a Mukuru surge devido ao facto de muitos moçambicanos, que se encontram a trabalhar nas minas, enviarem dinheiro de formas que não consideramos seguras. Por exemplo, através de autocarro, os chamados ‘chapa 100’, amigos... e muitas vezes o dinheiro acaba não chegando aos familiares”.

À medida que o negócio foi crescendo, a empresa Mukuru além de trabalhar com o *m-Kesh* e o Standard Bank, passou também a cooperar com “a carteira



**Vera Manjate,**  
**representante**  
**da Mukuru em**  
**Moçambique**

Uma das inquietações da empresa durante a sua estadia no Sandbox Regulatório foi, sobretudo, a renovação da credencial, que a autoriza a operar no período de testes. Não obstante, e sabendo que, um pouco por todo o país, há pessoas que precisam de receber dinheiro e têm dificuldades de acesso, a representante da Mukuru espera que, com o licenciamento da empresa, haja uma “maior expansão dos serviços e mais postos de levantamento, uma vez que além da sede, também existem postos em Magoanine.

por vezes, o atendimento é demorado, dando-se prioridade aos clientes da instituição que faz a intermediação. Daí a necessidade de querermos operar de forma independente”, destacou.

Sobre a evolução do ecossistema digital em Moçambique, a representante da Mukuru deixa alguns reparos: “Esperávamos que já estivéssemos muito mais longe. Infelizmente, há muitas barreiras ainda por ultrapassar, principalmente quanto à questão da legislação, pois acredito que existem muitas ideias por aí, mas a principal barreira é a legislação”. E apesar de reconhecer a importância da participação da Mukuru no *Sandbox* Regulatório, Vera Manjate teceu uma crítica: “O projecto Sandbox foi concebido para durar apenas um período de seis meses, mas já passam quase dois anos. Isso resultou em alguns atrasos para as *fintechs*, mas estamos esperançosos de que tudo se irá acertar até ao fim desta fase”.

Uma das inquietações da empresa durante a sua estadia no *Sandbox* Regulatório foi, sobretudo, a renovação da credencial, que a autoriza a operar no período de testes. Não obstante, e sabendo que, um pouco por todo o país, há pessoas que precisam de receber dinheiro e têm dificuldades de acesso, a representante da Mukuru espera que, com o licenciamento

da empresa, haja uma “maior expansão dos serviços e mais postos de levantamento, uma vez que além da sede, também existem postos em Magoanine.

## Mukuru

**Website:** [www.mukuru.com](http://www.mukuru.com)

**Início de actividade em Moçambique:** 2013 (com origem no Zimbabwe e sede na África do Sul)

**Core business:** transferência de fundos a nível internacional (em alguns países, como a África do Sul, realizam-se transacções a nível nacional)

**Equipa:** 6 elementos em Moçambique



## PayTek

Fundada em Junho de 2018, a PayTek é a empresa mais nova, entre as *fintechs* participantes no *Sandbox* Regulatório. Focada na prestação de serviços de pagamentos, “[segmento] que ainda não está regulamentado no país”, o director geral da empresa, João Gaspar, explicou que “a PayTek é um prestador de serviços que permite fazer a agregação de pagamentos para entidades e indivíduos particulares.” Segundo aquele empreendedor, a empresa possui três grandes linhas de desenvolvimento ou de actuação. “A linha que nos tem dado mais força e que nos leva a estar aqui no *Sandbox* é a actividade de prestação de serviços de pagamentos”.

À semelhança de outras empresas, neste momento, a PayTek não pode prestar serviços comerciais ao público em geral, mas tão somente para um conjunto de pessoas, entidades e mediante um valor máximo de transacções de acordo com uma credencial emitida pelo Banco de Moçambique no âmbito do *Sandbox*, “Isto para podermos, de facto, averiguar se há alguns erros ou problemas e se estamos

a cumprir com as regras já em vigor”.

A vontade de querer desenvolver “ferramentas e serviços de pagamentos digitais que sejam muito mais ágeis e simples de utilizar pela população e com custos radicalmente baixos” é o motivo que levou à criação da empresa, por quem diz conhecer bem o sector financeiro de Moçambique.

Com um misto de produtos, sendo que alguns “só estarão disponíveis futuramente”, e outros ainda se encontram numa “fase de lançamento”, João Gaspar avança que a empresa desenvolveu um sistema de gestão de riscos baseado na norma ISO31000, que permite categorizar os riscos, avaliá-los, ponderá-los e definir estratégias de mitigação e atribuir acções a determinadas pessoas, com datas e objectivos, para que os riscos sejam minimizados. Este sistema brevemente será apresentado ao mercado.

Devido às características da população moçambicana, João Gaspar reconhece dificuldades na aceitação do produto em locais mais ruralizados. “Vai ser complicado e temos essa consciência, porque há um grande problema chamado literacia financeira. Quanto mais profunda é essa área rural, menos habituadas estão as pessoas a lidar com o dinheiro e muito menos com soluções digitais”. Por outro lado aponta também que

“Vai ser complicado e temos essa consciência, porque há um grande problema chamado literacia financeira. Quanto mais profunda é essa área rural, menos habituadas estão as pessoas a lidar com o dinheiro e muito menos com soluções digitais”

“Deve-se trabalhar nos custos das telecomunicações e infraestruturas para viabilizar esse tipo de empresas e soluções mais *fintech*”.

No que concerne à inclusão das *fintechs* na elaboração do decreto-lei já aprovado pelo Conselho de Ministros, João Gaspar, tal como outros representantes, deixa críticas: “desconhecemos em absoluto essa nova lei. O que, na minha opinião, não faz muito sentido que nós num *Sandbox* Regulatório não tenhamos sido ouvidos. O Banco de Moçambique (BM) devia-nos ter auscultado antes de efectuar a publicação da lei. E, inclusive, não nos faculta a lei enquanto não for publicada no BR”. Esta “exclusão”, segundo sublinhou, coloca as *fintechs* do *Sandbox* em “situação de igualdade em relação a qualquer outra empresa nova que queira aparecer agora e que não tenha passado por um processo de mais de ano e meio no *Sandbox*”.

De uns tempos a esta parte, a protecção de dados e a salvaguarda do direito à privacidade são questões que têm sido discutidas amiúde. Mas será que vale a pena tanto destaque? João Gaspar não tem dúvidas: “De facto, estes pontos são importantíssimos. Por isso, apoiamo-los desde o primeiro momento. A questão do risco, numa área nova como esta, é muito importante porque são pequenas empresas que se tiverem, de facto, um problema grave em termos de risco e credibilidade junto dos seus clientes, põem em causa não só a empresa, mas todo o sector”. Contudo, o responsável aponta outros aspectos: “A necessidade do capital inicial. Pedimos ao Banco (BM) para ter alguma atenção que estas empresas são nichos muito pequenos e são *startups* feitas por jovens universitários e que, de facto, numa fase inicial podem não ter capacidade de obter um capital social tão elevado, o que pode inibi-los

de começar a prestar serviços”, sublinhou.

A PayTek conta com uma estrutura societária composta por três organismos. “É uma *startup* que junta a minha empresa, uma empresa tecnológica portuguesa [Innovation Makers] e a fundação universitária da UEM”, refere João Gaspar. Aliás, a parceria da empresa com a UEM visa “digitalizar todos os pagamentos do *campus*”, esclareceu.

A esse propósito, a *fintech* tem como grupo-alvo os jovens, pois como destaca o seu representante: “se conseguirmos convencer esta faixa etária, criamos um momento óptimo para que ela depois divulgue para a família, amigos, etc.”

Apesar de ser uma empresa ainda numa fase embrionária, com pouco mais de um ano, João Gaspar destaca um feito que julga relevante: “a maior conquista foi logo de início termos o apoio da Universidade Eduardo Mondlane, com o despacho do Magnífico Reitor, que disse: aprovo a implementação desse projecto dentro do *campus* universitário”.

## PayTek

Website: [www.paytek-africa.com](http://www.paytek-africa.com)

Início de actividade: 2018

Core business: prestação de serviços de pagamento, serviços de integração e interfaces de aplicativos e canais digitais de acesso a sistemas financeiros.

Produtos: iMali

Equipa: 5 colaboradores



Fei Manheche  
e Ana Santos,  
fundadores da Robobo

## ROBOBO

A Robobo é uma *startup* que se dedica ao desenvolvimento de aplicativos e *softwares* no ramo das TIC's e foi fundada, originalmente, no Reino Unido, em 2011, e depois em 2017 em Moçambique, por Fei Manheche e Ana Santos.

Dentro do grupo das *fintechs* participantes na *Sandbox* Regulatório, esta empresa é a mais antiga, seguida da Mukuru, que foi criada em 2013. O fundador da *startup*, Fei Manheche, conta que inicialmente o foco era “desenvolver trabalhos no ramo de *interface* com *hardware*, que são componentes físicos”, com o objectivo de “conceber uma solução de baixo custo e criativa”. Contudo, “gradualmente, fomos mudando para o *software*, uma área de paixão que adoro fazer, para criar soluções de negócio, que podem ser usadas por outras empresas na busca de resultados imediatos, pagar salários e suas contas”, sublinha.

No ramo das *fintechs*, a empresa dispõe apenas de um serviço, o *PagaLu*. “O *PagaLu* é um agregador de pagamentos. Se fosse para comparar, eu diria que

é o *PayPal* para Moçambique”. No país, este é um serviço que surge pelo facto de ser “difícil ter uma forma sistemática [de pagamento], principalmente se sou o dono da página, para saber se alguém fez o pagamento, se o dinheiro está confirmado na conta, entre outros processos”, explica Fei Manheche.

Segundo deu a conhecer, com o serviço *PagaLu* não importa se o cliente está a usar o M-pesa ou outra carteira móvel, ou mesmo o cartão de débito. “Poderá usar o nosso portal, que vai apresentar estes métodos de pagamento de uma forma viável”. O fundador explica que o serviço “vem quebrar o ciclo de dependência em relação ao provedor da carteira móvel”. Contudo, se o cliente quiser saber qual é o seu saldo, deverá usar os meios habituais. Por exemplo, “se estiver a usar o M-pesa o usuário recebe, depois duma transferência, uma mensagem de confirmação da transacção e o saldo que ficou”, explica. Mas será viável ter um serviço desta natureza? Para Fei Manheche, sim. “Certificamos que o pagamento foi feito e permitimos que a pessoa não tenha de estar necessariamente associada a um único serviço ou carteira móvel”, justifica.

Tal como as outras empresas, a Robobo dispõe de vários produtos, sendo que um deles está a ser desenvolvido em parceria com o DFID, Frontier Technology Livestreaming e Innovabox, UK (Mowoza).

“Temos um outro projecto que vai ganhar visibilidade. Trabalhando com a InnovaBox, UK (Mowoza), fizemos uma instalação de uma rede aberta no mercado do Zimpeto, há mais três meses, que é suposto ser de baixo custo. Permitirá que as senhoras e outros utentes do mercado possam ter acesso à rede gratuita”

“Temos um outro projecto que vai ganhar visibilidade. *Trabalhando com a InnovaBox, UK (Mowoza)*, fizemos uma instalação de uma rede aberta no mercado do Zimpeto, há mais três meses, que é suposto ser de baixo custo. Permitirá que as senhoras e outros utentes do mercado possam ter acesso à rede gratuita”. Com a implementação deste projecto, espera-se que haja “acesso a ferramentas de comunicação [*WhatsApp e Facebook*], mas também à expansão do ensino sobre como ser um bom empreendedor”, maximizando a rentabilidade daquele grupo.

Apesar da aceitação de alguns consumidores, o *PagaLu* enfrenta grandes desafios do lado dos parceiros. “Eles não querem que nós existamos”, revelou.

O acesso aos provedores das diferentes carteiras móveis “foi sempre um grande desafio”, dado que a existência de agregadores no meio de transacções é uma hipótese quase nula para aquelas empresas. “O M-pesa, por exemplo, diz que não quer que aconteça em Moçambique o que houve no Quênia, onde [alguns operadores] se tornaram milionários da noite para o dia. E eles dizem isto porque surgiram muitos agregadores a cobrarem praticamente o dobro daquilo que o M-pesa cobrava. E muitas pessoas que só faziam a integração cobravam comissões de seis por cento, enquanto o M-pesa ganhava três por cento”. “Também pela forma como está estruturado o negócio não é viável adicionar outros *players*. A interoperabilidade entre carteiras móveis não dá, em princípio, benefícios ao M-pesa”, sublinhou.

Como forma de ultrapassar esse obstáculo, Fei Manheche espera que o Banco de Moçambique lhes dê acesso à rede SIMO, para que possam trabalhar com outros provedores.

Assim como as outras *fintechs*, a Robobo tinha “uma expectativa muito alta” face ao *Sandbox*

Regulatório. “A minha expectativa é que estivéssemos incluídos no processo de desenho da proposta de lei. Acho que as *fintechs*, principalmente as que estão na plataforma *Sandbox* já deviam estar incluídas nesta conversa para saberem quais são os requisitos mínimos. Nesse sentido, seria possível discutir com eles o que seria viável e inviável”.

Ainda sobre a experiência no *Sandbox*, o fundador da Robobo elogia o trabalho desenvolvido pelo Financial Sector Deepening Mozambique. “A FSDMoç tem ajudado e já disponibilizou alguém para nos auxiliar em metodologias de crescimento do nosso negócio, aspectos regulamentares em que devemos pensar, entre outros”.

## ROBOBO

**Website:** [www.pagalu.co.mz](http://www.pagalu.co.mz)

**Início de actividade:** 2011 no Reino Unido e 2017 em Moçambique

**Core business:** desenvolvimento de softwares no ramo das TIC

**Produtos:** PagaLu

**Equipa:** 2 fundadores e 5 colaboradores



*Ambiente de trabalho das fintechs no Sandbox Regulatório*



# ITU WORLD TELECOM





DURBAN ITU TELECOM WORLD 2018

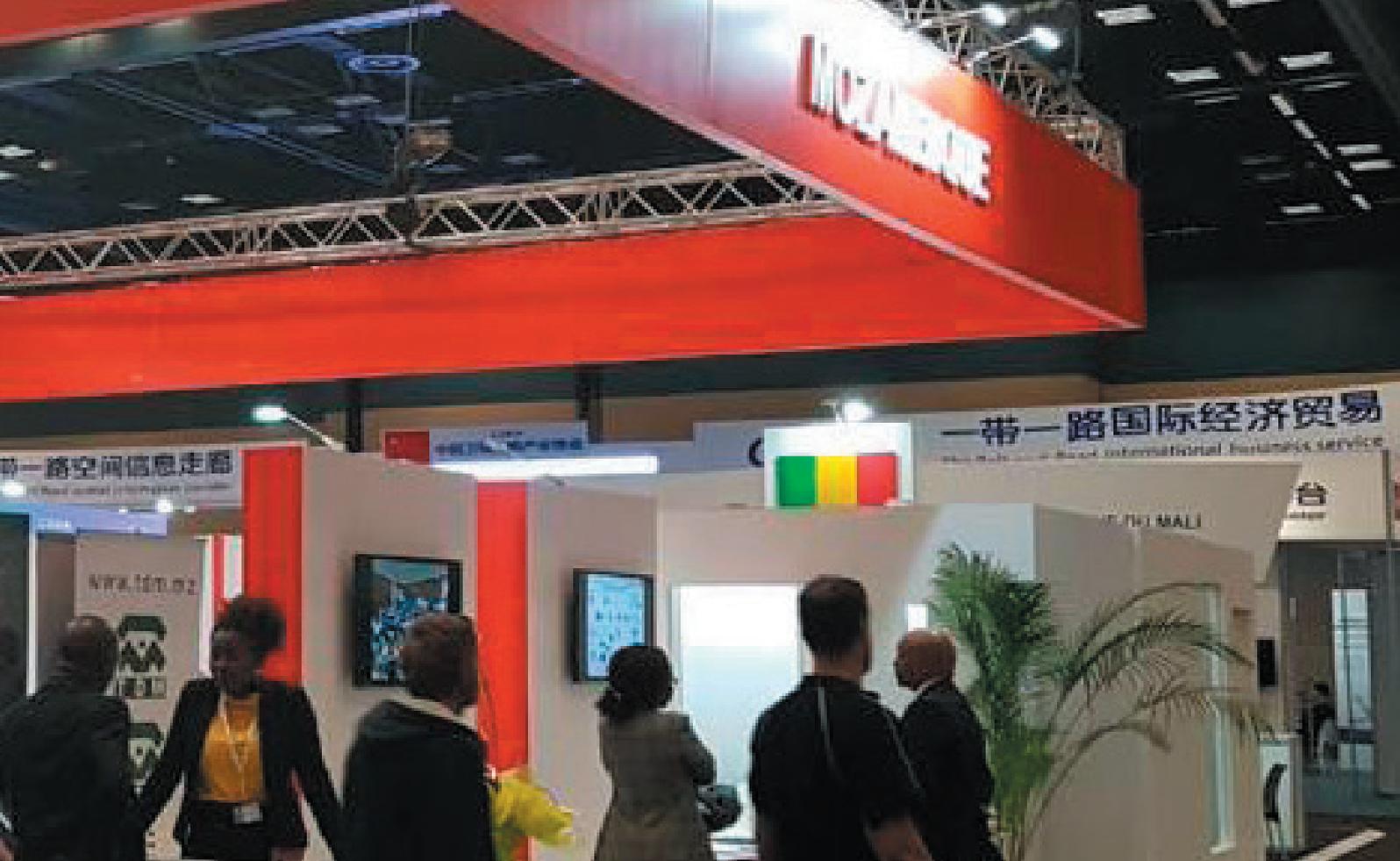
## *Duas startups moçambicanas foram distinguidas*

Com o lema “Inovação para um desenvolvimento digital mais inteligente”, a cidade sul-africana de Durban acolheu, de 10 a 13 de Setembro de 2018, o ITU Telecom World, evento organizado pela União Internacional das Telecomunicações (UIT), uma agência das Nações Unidas especializada em Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC). O evento contou com 14 *startups* moçambicanas, sendo que a Ologa e M-Xitique foram distinguidas.

*ITU Telecom World* trata-se de um evento global que reúne anualmente, desde 1971, governos dos 193 Estados-membros, instituições académicas, corporações e PME tecnológicas dedicadas à aceleração da inovação das TICs, em prol do desenvolvimento sócio-económico.

A conferência em 2018 contou com a abertura oficial do Presidente da República da África do Sul, Cyril Ramaphosa, e contou com muitas delegações internacionais. Chefiada por Manuela Ribeiro, a então vice-ministra dos Transportes e Comunicações, a delegação moçambicana foi composta por altos dirigentes do Instituto Nacional de Comunicações de





Moçambique, Moçambique Telecom (Tmcel), Financial Sector Deepening Mozambique (FSDMoç) e representantes das 14 *startups* nacionais seleccionadas (Robobo; Ekutiva; PayTek; Táxi Zip; NextPay; Orient-Págua; ITIS; Kamaleon Events – Tablet Comunitário; Ologa; Tabech – Móvel Care; Dream Solution – Bilhetes on-line; M-Xitique; Wenadata, Moovi). A participação destas *startups* na ITU Telecom World 2018 em Durban foi financiada conjuntamente pelo INCM e o FSDMoç.

Na ocasião, o FSDMoç explicou que a expansão da tecnologia nas áreas rurais é um factor importante para a inclusão financeira. Todavia, é essencial que as comunidades locais tenham acesso ao *smartphone* a um preço acessível, alertou.

Num período de 25 minutos, o secretário-geral da UIT, Houlin Zhao, interagiu com a delegação moçambicana, tendo deixado elogios à mesma devido à sua presença marcante. Ao mesmo tempo, o INCM recebeu um certificado.

Enquanto a vice-ministra e a equipa de gestão do INCM estavam ocupadas em reuniões de alto nível, algumas das quais também participadas pelo FSDMoç, em busca de parcerias e investimentos no sector das Telecomunicações, as *startups* moçambicanas tiveram, cada uma em uma hora, a oportunidade de apresentar as suas soluções e de estabelecer contactos,

além de participar em reuniões de negócio e nas sessões de *business networking*.

### **Startups moçambicanas premiadas**

Como é da praxe há décadas, o evento conta com a Cerimónia de Premiação Mundial das Telecomunicações, na qual são homenageadas as melhores soluções, aplicativos e serviços inovadores das TICs em prol do bem-estar social.

Na edição de 2018, a M-Xitique e a Ologa, duas das 14 *startups* moçambicanas participantes, foram premiadas. Enquanto a M-Xitique foi distinguida na categoria “Nomeação em Excelência” por fornecer e promover soluções inovadoras de TIC com impacto na solução, a Ologa ficou em terceiro lugar no prémio ITU Telecom World Global SME, na categoria de “Solução mais Escalável”.

Moçambique participou, pela primeira vez, neste evento internacional, em Setembro de 2017, na cidade de Busan, na Coreia do Sul e em 2019 participou no ITU Telecom World em Budapeste. Recorde-se que este ano, o evento terá lugar em Hanói, no Vietname, e “Juntos construindo um mundo digital” será o lema, num espaço em que, entre outros, a parceria e a colaboração no desenvolvimento do governo digital estarão em alta.

BUDAPESTE ITU TELECOM WORLD 2019

## *Seis startups moçambicanas presentes, duas premiadas*

Teve lugar entre 9 e 12 de Setembro de 2019, em Budapeste, capital húngara, a ITU Telecom World 2019. Moçambique participou pela terceira vez consecutiva neste evento de grande importância mundial, organizado pela União Internacional das Telecomunicações (ITU em inglês), uma agência das Nações Unidas especializada em Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) com o apoio do Financial Sector Deepening Mozambique (FSDMoç).

Integraram a delegação moçambicana altos representantes da Autoridade Reguladora das Comunicações de Moçambique (ARECOM), Moçambique Telecom (Tmcel), Financial Sector Deepening Moçambique (FSDMoç) e seis *startups* nacionais (UX Information Technologies\_Biscate, Output Tech Solutions\_Xiphefu, UBI, Tabech Moz\_Movel Care, Ability\_Meu Txi e Millibran Technologies\_Bacelapp), tendo a participação destas na Telecom World 2019 sido financiada conjuntamente pelo INCM e o FSDMoç.

O chefe da delegação moçambicana, e PCA do INCM, Américo Muchanga, teve ainda uma série de encontros de trabalho, sendo de destacar com o ministro da Informação e Comunicações do Vietname, Nguyen Man Hung, e a vice-ministra das Telecomunicações da África do Sul, Pintie Kekana.

O secretário-geral da ITU, para se inteirar das soluções tecnológicas propostas pelas *startups* do País, visitou o *stand* 501/B, onde os expositores moçambicanos atraíram a atenção dos visitantes de todos os quadrantes do mundo, exibindo soluções digitais, partilhado o saber, apresentando as iniciativas inovadoras com impacto social no ramo das TIC e colocando

em rede tanto as organizações, como as pessoas.

A ITU Telecom World é um evento anual que se realiza desde 1971, constituindo uma plataforma de governos, ministros, corporações e PME tecnológicas dedicadas à aceleração da inovação das TIC, em prol do desenvolvimento social e económico.

Moçambique participou pela primeira vez neste evento internacional, em Setembro de 2017, na cidade de Busan, na Coreia do Sul, e pela segunda vez contando com a presença de 14 *startups* nacionais na ITU Telecom World 2018, realizada em Durban, na África do Sul.

As *startups* moçambicanas presentes no ITU Telecom World 2019 levaram para este evento anual grandes inovações com potencial genuíno para melhorar vidas e conectar os desconectados.

O resultado da participação de Moçambique no evento foi bastante positivo, se destacarmos o facto de o INCM ter sido distinguido pelo seu comprometimento e participação como parceiro valioso nos eventos da ITU, tendo Moçambique sido vencedor do prémio *Government* baseado na pontuação de todas as *startups* presentes no evento que trouxeram ainda alguns prémios para casa, nomeadamente, a UX Information



A UX Information Technologies com o portal [biscate.co.mz](http://biscate.co.mz) foi o vencedor do prémio 'World Global SME for the Greatest Social Impact' e a Output Tech Solutions com a aplicação Xiphefu foi finalista do prémio 'World Global SME for the Greatest Social Impact'

Technologies com o portal [biscate.co.mz](http://biscate.co.mz) foi o vencedor do prémio 'World Global SME for the Greatest Social Impact' e a Output Tech Solutions com a aplicação Xiphefu foi finalista do prémio 'World Global SME for the Greatest Social Impact'.



UX INFORMATION TECHNOLOGIES

## *Biscate promove o emprego no sector informal*

Criado em 2016 pela UX Information Technologies, uma *startup* moçambicana focada no desenvolvimento de tecnologias para economias emergentes, o serviço [biscate.co.mz](http://biscate.co.mz) é uma plataforma moçambicana que liga trabalhadores informais ou biscateiros com habilidades técnicas a clientes de classe média e média-alta, que procuram serviços acessíveis e de qualidade.

O processo de registo é simples: com recurso a um celular básico sem acesso à Internet, o biscateiro digita \*777# e segue as instruções. Após a subscrição, o seu perfil profissional fica exposto na Internet a clientes que podem procurar, seleccionar, obter o contacto e avaliar o trabalhador depois da actividade prestada.

O projecto surge num contexto em que 95 por cento da economia nacional se encontra no sector informal, sendo que o mercado de trabalho moçambicano se caracteriza pela existência de apenas 800 mil empregos formais para uma força laboral de 13 milhões, sendo que esta última estatística é agravada por um acréscimo anual de 300 mil jovens. Em paralelo, o sector informal oferece trabalhadores qualificados que precisam de melhores oportunidades de trabalho.

Hoje, passados quatro anos após o seu lançamento, a plataforma conta com 31 mil trabalhadores activos registados. Na sua grelha de serviços, figuram mais de 18 áreas de trabalho, sendo que a eletricidade, cozinha, serralharia, mecânica, canalização, carpintaria e pintura são algumas delas.

### **A sustentabilidade do projecto**

Frederico P. Silva, um dos co-fundadores da empresa, garantiu que o objectivo é “projectar Moçambique como um país que se começa a posicionar no sector das TIC”, durante o concurso *African Entrepreneurship Award*, que decorreu em 2016, em Marrocos.

Para garantir a sustentabilidade do projecto, o [biscate.co.mz](http://biscate.co.mz) tem recebido vários financiamentos. A título de exemplo, recebeu, fruto de um concurso promovido pelo Ministério da Ciência e Tecnologia, em parceria com a IdeiaLab, 1 milhão de meticais para a fase de implementação. Através da plataforma, os segmentos excluídos do mercado formal aumentam as suas oportunidades de trabalho e renda. Reconhecido como um aplicativo de inclusão social, o Biscate oferece várias oportunidades aos trabalhadores informais, independentemente do seu *status* e da sua localização.

A UX Information Technologies venceu o prémio Inovação das “100 Melhores PME Nacionais”. Por conta do seu empenho em solucionar problemas do sector laboral a nível nacional, o Biscate foi destacado pelo Instituto Nacional das Comunicações de Moçambique (INCM), em Setembro de 2019, a representar o país no concurso “ITU Telecom World”, em Budapeste, na Hungria. Na sua passagem pelo maior centro comercial de tecnologias da Europa Central, este serviço foi o vencedor do prémio “Impacto Social”



Equipa da UX

### **Qualidade do serviço e reconhecimento dos stakeholders geram prémios**

Meses depois do lançamento do projecto Biscate em 2016, a UX Information Technologies venceu o prémio Inovação das “100 Melhores PME Nacionais”. Por conta do seu empenho em solucionar problemas do sector laboral a nível nacional, o Biscate foi destacado pelo Instituto Nacional das Comunicações de Moçambique (INCM), em Setembro de 2019, a representar o país no concurso “ITU Telecom World”, em Budapeste, na Hungria. Na sua passagem pelo maior centro comercial de tecnologias da Europa Central, este serviço foi o vencedor do prémio “Impacto Social”, na categoria “soluções de base tecnológica pela sua inovação e impacto social”.

De realçar que a distinção em Budapeste foi antecedida por outras duas: em 2017 distinguiu-se entre outras inovações a nível de África e Ásia pelo GSMA Ecosystem Accelerator, e em 2018, na categoria *Uncharted*, pelo concurso *African Entrepreneurship Award*, dois dos mais destacados prémios para *startups* no continente africano.

### **Altos custos de infraestruturas, défice de acesso à Internet e estratégias de cobrança: alguns dos maiores desafios**

“A falta de políticas adequadas a esta natureza de negócio, sob o ponto de vista legal e tributário e um sector privado pouco dinamizado, são certamente factores que dificultam o nosso crescimento”, explica Frederico P. Silva, em entrevista concedida à VOA Moçambique, à margem do concurso *African Entrepreneurship Award*. Entretanto, estes não são os únicos inconvenientes. Os desafios enfrentados no mercado nacional também estão ligados às estratégias de cobrança das pessoas que usufruem dos serviços, dado que ainda não existe o hábito de pagar pelos serviços *on-line*. Em termos de *staff*, actualmente a empresa conta com 15 colaboradores, desde os co-fundadores, os técnicos que trabalham na criação e manutenção das soluções tecnológicas, oficial da comunicação, entre outros.

OUTPUT TECH SOLUTIONS

[HTTPS://OUTPUTTECH.CO.MZ](https://outputtech.co.mz)

## Missão possível: reduzir o consumo de energia eléctrica

O projecto Xiphefu da *startup* Output Tech Solutions, criado em 2012 por Jessen Moisés Sengulane, foi reconhecido pelo seu empenho na categoria de maior impacto social no concurso ITU World Awards SME 2019, e tem como propósito a automação residencial e, no melhor cenário, a redução do consumo de energia eléctrica até 40%.

Grosso modo, o Xiphefu é um *software* e um dispositivo electrónico que foi criado para ligar e desligar a corrente eléctrica dos equipamentos usando o telemóvel a partir de qualquer parte do mundo e sem que o utilizador precise de ter acesso à Internet. O seu *target* é a população de renda média e alta, contando com empresas e clientes particulares. Tudo porque as estatísticas revelam que todos os dias gastamos até 40% de electricidade sem necessidade ou porque deixamos o equipamento em modo de espera ou lâmpadas e ar condicionados ligados, entre outros equipamentos como os termo-acumuladores ou bombas de água.

De acordo com Jessen Sengulane, o CEO da Output Tech Solutions, o Xiphefu tem como funcionalidades ligar e desligar os equipamentos eléctricos, local ou remotamente; com opção para agendamento; comando de voz; e consultas locais assim como remotas do estado dos electrodomésticos.

“Hoje também acoplamos painéis solares para maior ganho na eficiência energética de forma parcial, podendo usar ambas as correntes, a solar e a não solar (a mudança de uma fonte para a outra é feita de forma automática)”, refere Sengulane.

Como benefícios, o Xiphefu apresenta a redução do consumo de energia eléctrica em residências e escritórios, a poupança de dinheiro bem como a redução do desperdício de electricidade, uma mais valia que contribui para o alcance de uma das metas do milénio (garantir a sustentabilidade ambiental).

O Xiphefu teve direito a uma boa apreciação, a tal ponto que, em Maio de 2019, foi convidado pela Embaixada de Moçambique na França a participar no evento denominado “Semana Africana” na sede da UNESCO em Paris, onde pela primeira vez incluíram exposições tecnológicas de alguns países de África. E o destaque foi maior sobretudo pelo facto do projecto ter sido criado por um jovem africano.

Mas os principais marcos na curta história da empresa, não se quedam por essa participação. Em Setembro também de 2019, a Output Tech Solutions foi levada com o INCM e o FSDMoç a Budapeste, na Hungria, para concorrer no ITU Telecom World Awards 2019, onde foi finalista na categoria “The Greatest Social Impact”. E, em Outubro, a *startup* participou na competição do “Seedstars Maputo”, onde ganhou o segundo lugar. Jessen Sengulane, o criador do projecto Xiphefu e CEO da Output Tech Solutions, garante que foi perceptível o empenho de Moçambique no desenvolvimento das tecnologias. Prova disso é o prémio arrebatado devido à melhor pontuação conseguida pelas empresas moçambicanas em competição da ITU em Budapeste.



DR

UBI

[HTTP://WWW.UBI.CO.MZ/](http://www.ubi.co.mz/)

## Para que Moçambique tenha “cidades inteligentes”

projecto UBI, criado em 2014 e lançado ao público em 2018, também marcou presença no concurso ITU Telecom World 2019, na Hungria.

Com o lema “Vive a tua Cidade”, o UBI chegou com o objectivo de conectar os cidadãos à cidade através de experiências e soluções únicas que tornam o seu dia-a-dia mais simples.

Permite que todo o cidadão tenha acesso a informação útil sobre a sua cidade, concretamente os serviços, as notícias, a oferta social e cultural, o transporte – o UBI está disponível em qualquer lugar e a qualquer hora, seja no celular, *laptop* ou nos quiosques digitais.

O chefe de Desenvolvimento do UBI, Cristiano G. João, afirma que o projecto procura dar o primeiro passo para transformar Maputo (projecto piloto) numa cidade inteligente, não apenas devido ao factor tecnológico, mas porque acredita que uma cidade inteligente coloca as pessoas em primeiro lugar. “Procuramos com o UBI criar um maior acesso à informação, promover a inclusão digital e garantir uma maior transparência entre o município e o cidadão”.

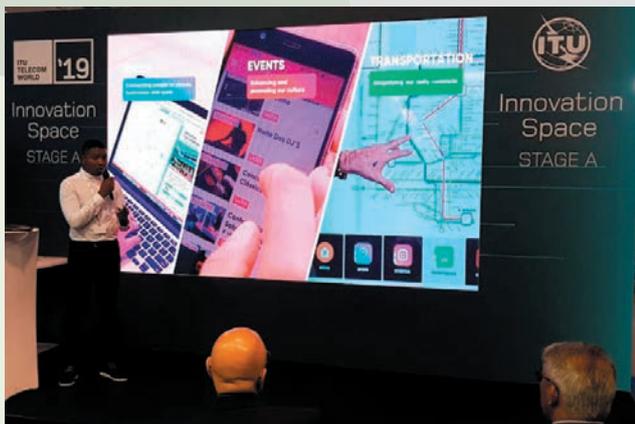
“A nossa participação no concurso da ITU Telecom World 2019 foi uma experiência sem igual. Pudemos mostrar ao mundo que Moçambique tem potencial para desenvolver soluções tecnológicas que podem dinamizar o seu desenvolvimento. E através da interação que tivemos com representantes de outras empresas, pudemos perceber que ainda temos muito a fazer e que os desafios são vários”, acrescenta Cristiano G. João.

Ainda neste contexto, Cristiano G. João refere que o acesso à internet em Moçambique surge como um grande desafio a ser ultrapassado. Por isso, a UBI está neste momento a negociar com entidades competentes o fornecimento de Internet grátis através dos quiosques digitais que, até meados do próximo ano, estarão em quase todas as paragens principais da cidade de Maputo.

Até então, os resultados obtidos são animadores, em quatro anos o UBI conseguiu fazer parte de uma lista das melhores *startups* em Moçambique na área da tecnologia de informação e comunicação. E também já firmou parcerias com empresas nacionais de modo a desenvolver novos serviços.

Neste momento, o projecto conta com mais de 4.000 utilizadores activos a beneficiarem dos recursos que a plataforma tem a fornecer.

Em resumo, UBI é uma plataforma inovadora que fornece acesso às informações de uma cidade conectando pessoas a empresas e locais. Através desta plataforma, pretende-se aprimorar e simplificar o dia-a-dia dos moçambicanos. O UBI pode ser acessado de qualquer lugar, a qualquer momento, usando um telefone celular, computador ou quiosques digitais espalhados pela cidade. A ideia é transformar as cidades africanas em verdadeiras cidades inteligentes usando esta solução tecnológica que pode ajudar a melhorar o acesso à informação e promover a inclusão digital.



DR

TABECH

[HTTP://WWW.MOVELCARE.CO.MZ/](http://www.movelcare.co.mz/)

## A inovação que torna o seguro mais acessível

A *startup* Tabech foi mais uma das participantes do concurso ITU Telecom World 2019, em representação de Moçambique, com o projecto Móvel Care Tele-Seguros.

Criado em 2015, o projecto Móvel Care tem como *slogan* 'o seguro de vida no seu telemóvel' e tem como objectivo disseminar a prática do seguro na cultura moçambicana. Permite que membros de uma família tenham assistência financeira adicional necessária quando confrontados com situações de funerais ou com a perda repentina da vida de um ente querido.

Mais concretamente, MóvelCare é uma solução electrónica em forma de plataforma de microsseguros (EMIP) que usa telefones celulares, aplicativos da *web* e aplicativos móveis para pagamento *premium*, acesso a apólices, solicitações de reclamações, gerenciamento de apólices e mantém a prova de ser tomador do seguro.

A Tabech oferece, assim, uma plataforma de seguro sem cotação que utiliza USSD e SMS para oferecer aos assinantes uma maneira conveniente de assinar e reivindicar produtos de seguro. Além disso, a assinatura USSD e SMS dão acesso ao seguro para os usuários sem acesso à Internet.

O *target* é sobretudo composto pela população sem conta bancária, mulheres em zonas mais pobres e usuários irregulares da Internet, sendo que os benefícios atractivos. A inovação torna o seguro mais acessível a pessoas de baixa renda, contribui para a inclusão financeira (reduzindo as desigualdades no acesso à protecção financeira e a soluções de risco).

Quando questionado sobre os resultados obtidos com a criação do projecto, Tauanda ressalta que a empresa Tabech já teve a oportunidade de participar em diversos concursos tais como Seedstars 2017, Tony

Elumelu Foundation Funding 2017, SASAwards Finalista 2018, Top 15 Finalist Total Startupper 2019, onde foi consagrada vencedora. Firmou parcerias de distribuição com a Vodacom, M-pesa e com duas seguradoras moçambicanas. Organizou a primeira Conferência sobre Seguros e Funerais em Moçambique em 2018, tendo contado com a participação da Sanlam Seguros, FSDMoç, agências funerárias, entre outros.

Sobre a sua participação no concurso, o representante da *fintech* Tabech sublinha que a empresa colheu diversas experiências e destacou a importância das *startups* moçambicanas realizarem um trabalho conjunto de modo a tornarem-se uma só força.

DR



Tauanda, fundador da Tabech

## ABILITY

WWW.MEUTXI.COM - WWW.ABILITY.CO.MZ

# A Segurança Social para os trabalhadores informais

**M**eu Txi significa “Meu Dinheiro” na gíria moçambicana. Trata-se de um aplicativo móvel que serve para ajudar os seus usuários a gerir o seu dinheiro e a fazer planos de economia. O objectivo do “Meu txi”, da empresa Ability, é ensinar administração financeira, fornecendo informações em tempo real. No fundo, é uma aplicação interactiva, fácil de integrar com serviços bancários e carteiras móveis.

Com quatro meses de presença no mercado, o projecto ‘Meu Txi’, pretende ser um banco digital desenhado para o mercado informal, que ajuda directamente na gestão financeira pessoal, foi premiado no concurso da ITU Telecom 2019 na categoria “Prémio de Excelência ao utilizar a tecnologia de informação e comunicação para criar soluções com impacto social”.

Trata-se de um projecto que é fruto de uma competição chamada Hack4Moz e que tem como principal objectivo permitir que os utilizadores poupem dinheiro - cada vez que o gastam - usando a conta do ‘Meu Txi’.

O director geral da Ability, Gerson Zandamela, refere que a finalidade do projecto, é fazer com que as pessoas que têm a sua fonte de rendimento nos trabalhos informais em Moçambique encontrem uma solução similar à segurança social em termos de reforma num banco desenhado especialmente para o povo. Foi tendo em conta o sucesso das carteiras móveis, que a Ability verificou a necessidade que os moçambicanos têm de aderir a serviços financeiros que sejam cómodos e atendam de forma realística às suas necessidades como clientes.

Quanto à sua participação do ‘Meu Txi’ no concurso da ITU Telecom, Gerson Zandamela referiu que a mesma ofereceu a oportunidade de negociar uma parceria tecnológica com uma empresa internacional



Gerson Zandamela,  
director geral  
da Ability

que já desenvolveu bancos digitais em diversos países africanos, europeus e americanos para usar parte do seu *software*, principalmente na área de segurança e na conformidade de processos bancários de modo a dinamizar o desenvolvimento do projecto.

“Foi possível ter uma nova visão de como as tecnologias de informação e comunicação devem ser usadas em países emergentes. Pudemos perceber a necessidade de mudar a forma de implementação, deixar de simplesmente consumir produtos externos porque os mesmos foram desenhados para funcionar melhor no seu ambiente. Devemos desenhar soluções à medida dos nossos problemas e pensar no desbloqueio do potencial de desenvolvimento de África”, acrescentou Gerson Zandamela.

MILLIBRAN

## *Bacelapp, o aplicativo móvel que oferece descontos ilimitados*

Bacelapp, produto detido pela Millibran Technologies também foi a concurso e esteve no UTI Telecom World 2019. Trata-se de um aplicativo móvel que oferece descontos permanentes e ilimitados de até 50% aos seus usuários em mais de 100 estabelecimentos comerciais, das cidades de Maputo e da Matola. O aplicativo pode ser usado por cidadãos que queiram ter acesso a produtos e serviços por um preço competitivo. Na plataforma poderá encontrar produtos e serviços nas áreas de saúde, alimentação, vestuário, entretenimento e outros serviços.

Num país com preços inflacionados, a ideia de criar o Bacelapp surgiu de jovens moçambicanos, com o intuito de criar um impacto no cenário económico moçambicano, incentivando os estabelecimentos comerciais a introduzirem promoções ao longo do ano, de forma a gerar benefícios aos seus usuários e resultados aos seus parceiros.

O projecto Bacelapp foi lançado em 2019, conta com mais de 100 estabelecimentos comerciais, cerca de 2.000 usuários, e já foram efectuadas, pelos usuários, mais de 500 compras com descontos que variam entre os 5 e os 30%.

O director executivo da Millibran Technologies, Luhane Gagnaux, expressou a sua satisfação em participar no evento UTI Telecom World 2019. “Foi uma ótima experiência, enriquecedora e bastante motivadora, uma vez que foi possível ver que Moçambique tem *startups* boas como as de outros países, ou talvez até melhores”, referiu Gagnaux.

De referir que para além da expansão dos seus serviços, a empresa tem recebido algumas distinções, tanto a nível nacional como internacional.



DR

Num país com preços inflacionados, a ideia de criar o Bacelapp surgiu de jovens moçambicanos, com o intuito de criar um impacto no cenário económico moçambicano, incentivando os estabelecimentos comerciais a introduzirem promoções ao longo do ano, de forma a gerar benefícios aos seus usuários e resultados aos seus parceiros.





# ESTUDO DE CASO



TIAGO COELHO, CO-FUNDADOR DA UX  
INFORMATION TECHNOLOGIES

# *BISCATE da UX vence prémio internacional*

O que se pode fazer, em termos tecnológicos e de inovação, num país onde há um número elevado de pessoas a viver do trabalho informal? Este foi o mote para a criação da plataforma Biscate pela empresa moçambicana UX Information Technologies. A ideia é aproximar os trabalhadores informais dos clientes e potenciais empregadores na web, como forma de melhorar a empregabilidade. Tiago Coelho, co-fundador da UX, fala-nos da empresa bem como da presença da sua equipa no concurso Internacional ITU Telecom World 2019, em Budapeste (Hungria), onde ganhou a distinção máxima na categoria ‘Solução Tecnológica com Maior Impacto Social’.

### **Quando surgiu a ideia de criar a plataforma Biscate?**

A nossa empresa começou em 2012 com uma plataforma para o trabalho formal denominada emprego.co.mz, que publicava oportunidades de emprego do sector privado no país inteiro. Sucede-se que, dois anos depois, percebemos a realidade do nosso mercado laboral, que segundo os nossos dados do emprego.co.mz só existe uma oportunidade de emprego para cada 19 trabalhadores no País. Por conseguinte, tínhamos que olhar para “Fora da Caixa”, que curiosamente foi em 2014 o nome da primeira competição que houve de ideias de inovação, organizado pelo Ministério da Ciência e Tecnologia em parceria com a IdeiaLab, em que a plataforma digital Biscate ficou na primeira posição.

### **Como funciona o serviço?**

A ideia partiu da visualização de placas espalhadas pela cidade, feitas artesanalmente por pessoas que oferecem serviços diversos como canalização, jardinagem, costura, entre outros, onde regra geral está escrito a profissão e um número de telefone. Depois, foi pensar no serviço a criar tendo em vista o registo a partir dos telefones desses prestadores de serviço informais

e o potencial de publicitá-los no mercado nacional. Daí surgiu a plataforma Biscate, que, no fundo, foi construída a partir do uso de tecnologias básicas como o USSD/SMS, porque os trabalhadores informais, na sua maioria, têm acesso a telefones móveis básicos e são pessoas sem grande poder de compra, pelo que não possuem celulares com acesso à Internet.

### **Há uma estatística acerca das pessoas que beneficiam do Biscate?**

Há três anos que o Banco Mundial tem feito uma investigação baseada na nossa base de dados do Biscate, visto ser uma fonte de informação rica em termos do trabalho informal em Moçambique. Em função desta riqueza de informação, fomos convidados a ir a Paris para apresentar na OECD/Paris21 dados estatísticos sobre o sector informal, que pela sua natureza não gera muita informação digital que possa ser analisada por peritos. O Biscate permite ver o número de trabalhadores que se registam na plataforma e, actualmente, temos 31 mil activos. Contudo, já tivemos mais de 60 mil trabalhadores registados, mas apenas metade é que usa a plataforma continuamente.



Equipa da UX



*Tiago Coelho,  
Co-fundador da UX*

Quando se contabilizou os benefícios do serviço, descobriu-se que o Biscate gerou mais de 60 milhões de meticais para os trabalhadores registados no Biscate.

#### **Como foi participar do concurso da ITU Telecom World?**

Foi uma experiência importante para a empresa, especialmente porque não estávamos a representar apenas a UX, mas toda a nação moçambicana. Termos ganho o prémio “Solução Tecnológica com Maior Impacto Social”, numa categoria da competição em que concorriam países de todos os continentes com um ecossistema de *startups* e com empresas tecnológicas muito fortes, foi gratificante, e mostrou que Moçambique também possui um enorme potencial na área das tecnologias de informação e comunicação.

#### **Qual é o significado do prémio recebido na Hungria para a UX e para Moçambique?**

Para a UX, em particular, é o reconhecimento do nosso esforço e do trabalho árduo que temos feito na criação de soluções tecnológicas que resolvam problemas do sector laboral.

Tivemos a possibilidade de interagir com outras empresas que trabalham na área das tecnologias de informação, e estão em vista parcerias bem como a troca de experiências. Encontramos algumas empresas que dispõem de produtos que se complementam

com os nossos bem como pessoas que mostraram interesse em ter o Biscate disponível nos seus países, e este foi um dos ganhos para nós como empresa.

Para Moçambique, demonstra a existência de um grande potencial das empresas jovens exclusivamente moçambicanas no sector da tecnologia, e é um sinal de que se deve tirar maior proveito deste potencial, porque se uma empresa conseguiu ganhar destaque internacional é sinal de que ainda podem existir tantas outras no país que só precisam de uma oportunidade para expor as suas actividades no mercado internacional.

#### **A UX sente-se impulsionada pelo Governo no sentido de desenvolver os seus projectos?**

Sim. Só para destacar, o primeiro financiamento de um milhão de meticais que a UX teve para a implementação do Biscate foi fruto do concurso promovido pelo Ministério da Ciência e Tecnologia. No entanto, a maior parte dos fundos que conseguimos para desenvolver e manter o Biscate provêm do sector internacional de desenvolvimento, que tem apoiado muito iniciativas de empreendedorismo a nível nacional. Existem também várias iniciativas do sector privado que têm sido fundamentais no desenvolvimento do sector das TICs e das *startups* de um modo geral, empresas como a IdeiaLab, e iniciativas como o Standard Bank Incubator e o Orange Corners da Embaixada da Holanda têm criado várias oportunidades para o nosso País.

Para empresas de alto potencial de crescimento (startups) como a nossa, não existem fundos nem apoios específicos que permitam alavancar o crescimento, bem como existe uma grande carga burocrática e de impostos que atrasa o desenvolvimento das empresas.

A UX é uma das poucas empresas moçambicanas que consegue desenvolver produtos, mantê-los disponíveis no mercado e, acima de tudo, consegue torná-los rentáveis. No entanto, é importante que se faça muito para que esta qualidade se torne habitual no mercado nacional.

#### **Que desafios atrasam o crescimento da UX?**

Registamos vários.

Primeiro, Moçambique é um país que está muito abaixo no índice mundial de “Doing Business”. Para empresas de alto potencial de crescimento (*startups*) como a nossa, não existem fundos nem apoios específicos que permitam alavancar o crescimento, bem como existe uma grande carga burocrática e de impostos que atrasa o desenvolvimento das empresas. Para se ter ideia, uma empresa pequena como a nossa que depende de fundos pessoais dos seus sócios e que presta serviços digitais é aplicada a mesma carga tributária e operacional que é aplicada a qualquer outra pequena ou média empresa, o que limita o re-investimento de proveitos para fazer crescer a empresa.

Segundo, Moçambique é um país onde a inclusão financeira ainda não é expressiva, sendo que a maior parte dos nossos potenciais clientes não está habituada ou confortável em fazer pagamentos para serviços digitais, muito menos usar o cartão de crédito para fazer pagamentos *on-line*.

A outra dificuldade coloca-se com o acesso à Internet. Num país onde há cerca de 28 milhões de habitantes, apenas 7% da população tem acesso à Internet, e esta é uma limitação que torna o mercado ainda menor.

#### **Que estratégias usam para contornar os desafios e tornarem-se resilientes?**

Como forma de nos adaptarmos à realidade moçambicana no que diz respeito ao acesso à Internet, a

UX disponibilizou os seus serviços através da plataforma USSD que não requer o acesso à Internet para o seu uso.

A dificuldade na área comercial deste tipo de projecto é que, usando o canal USSD, é necessário ter infraestruturas de redes móveis nacionais e as mesmas são bastante caras. Para ultrapassar esta barreira, foi criada uma parceria com a empresa de telefonia móvel Vodacom, que ofereceu, como parte das suas actividades de responsabilidade social, a infraestrutura que dispõe, e que também tem apoiado bastante as *startups* nacionais e procurado soluções para pagamentos digitais como o M-pesa.

#### **O biscate é usado a nível nacional, mas gera mais oportunidades na província de Nampula. A que se deve esse fenómeno?**

Isso é algo que até a nós nos surpreende porque os nossos serviços não são gerados especificamente para uma ou outra província, mas para todo o país. Nampula é uma província mais dinâmica nesta questão do trabalho informal. Há menos trabalhadores registados na plataforma comparativamente a Maputo, mas há mais clientes, e isso acontece de maneira orgânica. Também associamos esta questão ao facto de ser a província mais populosa do país.

#### **O Biscate tem um vínculo com multinacionais?**

Neste momento não, mas isso faz parte dos nossos objectivos futuros. Só para se ter uma ideia, fazem parte da base de dados cerca de 30 mil trabalhadores informais locais, em áreas como de canalização, carpintaria, construção, entre outras.

O facto do Biscate conseguir conectar trabalhadores imediatamente em todas estas áreas faz com que tenhamos um mercado muito privilegiado. Portanto, vimos o futuro do Biscate como sendo um serviço de valor acrescentado para os mega-projectos e para essa expansão que se espera que o país tenha.



# NEGÓCIOS DIGITAIS



# Negócios digitais que revolucionam o mercado financeiro

À semelhança do que se constata pelo mundo fora, em Moçambique a evolução dos negócios digitais tem sido assinalável, apesar dos obstáculos existentes. Aliás, trata-se de um fenómeno que vem revolucionando a economia, em particular o sector financeiro. Eis algumas *startups* que fazem negócio a partir da inovação digital.



Nos dias de hoje, o segmento da gestão de investimentos necessita de empresas tecnológicas capazes de analisar o mercado de forma global, quantificando os riscos, os concorrentes, as possibilidades de lucro e outras questões que devem constar da “cesta básica” de quem queira investir.

Exemplo disso é o Instituto de Tecnologias, Inovação e Serviços (ITIS) que facilita o que é um quebra-cabeças para várias pessoas: investir com segurança e, claro, obter rentabilidade. A *startup* foi lançada em 2012 com o objectivo de criar um simulador de negócios mais imersivo e adaptado ao contexto local e ao ecossistema moçambicano, possibilitando que as pessoas espreitem o mercado nacional sem riscos. Para que tal fosse possível, a empresa desenvolveu o SPEE. Trata-se de uma plataforma *web* que permite a formação de grupos de trabalho multidisciplinares para a criação e gestão de empresas virtuais, facilitando a simulação de processos reais de mercado em Moçambique, tais como: licenciamento, gestão comercial e de

RH, fluxo de caixa, contabilidade básica, pagamento de impostos, e mais. Tudo feito de maneira dinâmica e prática. O SPEE também busca experiências internacionais, olhando para questões como a realidade empresarial local, a inovação, o empreendedorismo, entre as outras.



A Nextpay é uma *fintech* moçambicana criada pela Bytecode Soluções Tecnológicas Lda, que se dedica ao desenvolvimento de soluções de pagamento rápidas, seguras e eficientes para pequenas, médias e grandes empresas. Caso estas empresas queiram desenvolver soluções de pagamentos que exijam a aplicação de habilidades técnicas, já não será necessário, uma vez que a plataforma é um agregador móvel que funciona como uma carteira on-line para efectuar pagamentos por qualquer tipo de serviço ou produto. Disponível em duas formas – plataforma *web* e API -, o serviço facilita a integração com as várias soluções de pagamento disponíveis no mercado moçambicano,



disponibilizando informações de pagamento numa única plataforma simples e fácil de usar. Com as informações geradas, o usuário recebe notificações que o informa, por exemplo, quando os pagamentos são feitos ou se estão prestes a expirar.

Para oferecer maior segurança e comodidade aos seus clientes, a Nexpay oferece uma solução fácil de pagar com base na leitura de código QR, que permite que os usuários façam pagamentos instantâneos de qualquer produto, a qualquer momento. Com esta solução, a empresa espera reduzir enchentes em supermercados, a utilização física de cartões e o risco de clones de cartões. Devido à fraca expansão de serviços digitais no país, a *startup* também espera contribuir para a promoção da inclusão financeira e incentivar pagamentos *on-line*.



**PÁGUA**

No âmbito da transparência e integridade na provisão de serviços públicos, as *fintechs* também estão a dar boas soluções. O Págua, da Orien, permite a leitura do contador de água e a impressão de facturas na casa do consumidor, tornando o processo transparente e permitindo ao cliente aceder a todas as transacções que ocorrem em sua casa ou empresa usando o seu telefone celular.

Como tudo começou? Devido à lentidão e à falta de transparência no registo de consumo de água, Nério Cutana, um jovem empresário moçambicano, decidiu, em 2017, criar uma solução para aliviar os “gritos de socorro” da comunidade em que vivia. Inconformado, o jovem propôs aos fornecedores de água

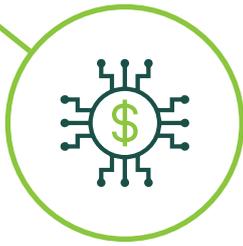
uma ferramenta que lhes permitisse ler os contadores de água e imprimir facturas directamente na casa do cliente e em tempo real. Assim, com o aplicativo móvel, o consumidor monitora todas as flutuações de consumo, forma esta que difere do actual processo de contabilização do consumo de água, em que o funcionário se dirige à casa do consumidor, faz o diagnóstico e apenas alguns dias depois é que emite a factura referente ao consumo do mês anterior.



**TABLUTECH**

A Tablutech é uma *startup* moçambicana do ramo das TIC, focada no desenvolvimento das tecnologias financeiras. Como uma empresa que aposta na digitalização, os registos e as transacções manuais no seio dos grupos de poupança foram sempre uma preocupação. Por essa razão, a empresa desenvolveu o ROSCAS, o seu primeiro produto. Trata-se de uma ferramenta de contabilidade de PCR (poupança e créditos rotacionais) que permite o registo de grupos e seus membros, bem como as suas transacções (poupança, créditos, empréstimos e reembolsos de empréstimos) durante cada ciclo de PCR. Apesar de incluir indivíduos da classe média, o público-alvo da empresa concentra-se na população excluída, sem acesso a crédito e a empréstimos.

Em Fevereiro de 2020, a plataforma contava com mais de 27 mil membros individuais, dos quais 83 por cento do sexo feminino, 28 mil contas de PCR e 800 grupos. A *startup* oferece, entre outros, a integridade das informações transaccionais e a segurança



como benefícios.



De acordo com o estudo “*The Ecosystem of Digital Financial Services in Mozambique*”, produzido pelo Financial Sector Deepening Mozambique (FSD-Moç) em 2018, em Moçambique a cultura de seguros “é muito limitada” e a falta de um instrumento jurídico específico que acomode os serviços financeiros digitais no sector de seguros é considerada um “desafio para as seguradoras que desejam inovar”, dizem as operadoras citadas pelo estudo. Apesar deste cenário, que para alguns constitui um obstáculo, existem empresas resilientes, que procuram prosperar. Exemplo disso é a Afinação, uma *insurtech* que dispõe do “Produto/Solução”, um site *on-line* para venda de seguros de responsabilidade civil e assistência rodoviária. Imagine que subitamente o seu carro para, enquanto viaja para um destino qualquer. A Assistência Rodoviária via Call Center 24/365 – 24 horas durante todo o ano – poderá ser a sua solução.

Com o negócio, a *startup* facilita a compra de seguros de responsabilidade civil e dá resposta imediata aos incidentes rodoviários.



Distinguida em 3º lugar no ITU Telecom World Global SME, na categoria “Solução mais Escalável”, esta é um *startup* que tem registado um crescimento exponencial desde o seu lançamento. O Sure Track, um dos seus produtos, é um sistema de *software* de gerenciamento, monitoramento e avaliação de casos para auxiliar programas com assistentes sociais ou de saúde que prestam serviços no nível doméstico. Como? Através dos seus sistemas, que usam a metodologia Child Status Index (CSI) e a incorporam em um formato digital, permitindo a captura das informações num banco de dados que pode ser facilmente analisado.

A falta de informações fiáveis que possam auxiliar no planeamento e na tomada de decisões, resultando num impacto muito baixo dos programas de apoio a crianças órfãs e vulneráveis e outras populações desfavorecidas é o principal problema abordado pela ferramenta. Entre outras funcionalidades, esta oferece uma estrutura para identificar as necessidades de crianças ou beneficiários, criando planos de serviço individualizados e direccionados. Pela sua natureza e pelo seu campo de actuação, as ONG, governos, profissionais de saúde e assistentes sociais perfazem o grupo-alvo.

Que benefício se pode obter? A melhoria do impacto dos programas, os quais geram relatórios e painéis que permitem uma rápida tomada de decisões com dados precisos relevantes, para citar um exemplo.



Tornar os pagamentos remotos fáceis e seguros em Moçambique e facilitar o comércio electrónico interno, num país em que existem vários canais de pagamento e os compradores têm o seu dinheiro disperso por cada um. Este é o problema que instigou a criação do Multipay, um serviço de agregação de pagamentos que permite aos vendedores uma solução para receber pagamentos remotos em qualquer canal de maneira rápida, simples e segura numa única integração gratuita. Para tal, os vendedores geram uma referência bancária única por venda e compartilham-na com o comprador através de qualquer meio (página da web, aplicativo, SMS, voz, WhatsApp, etc). Por sua vez, o comprador usa essa referência para pagar no seu canal de pagamento preferido (MPESA, IZI, Mobile24,

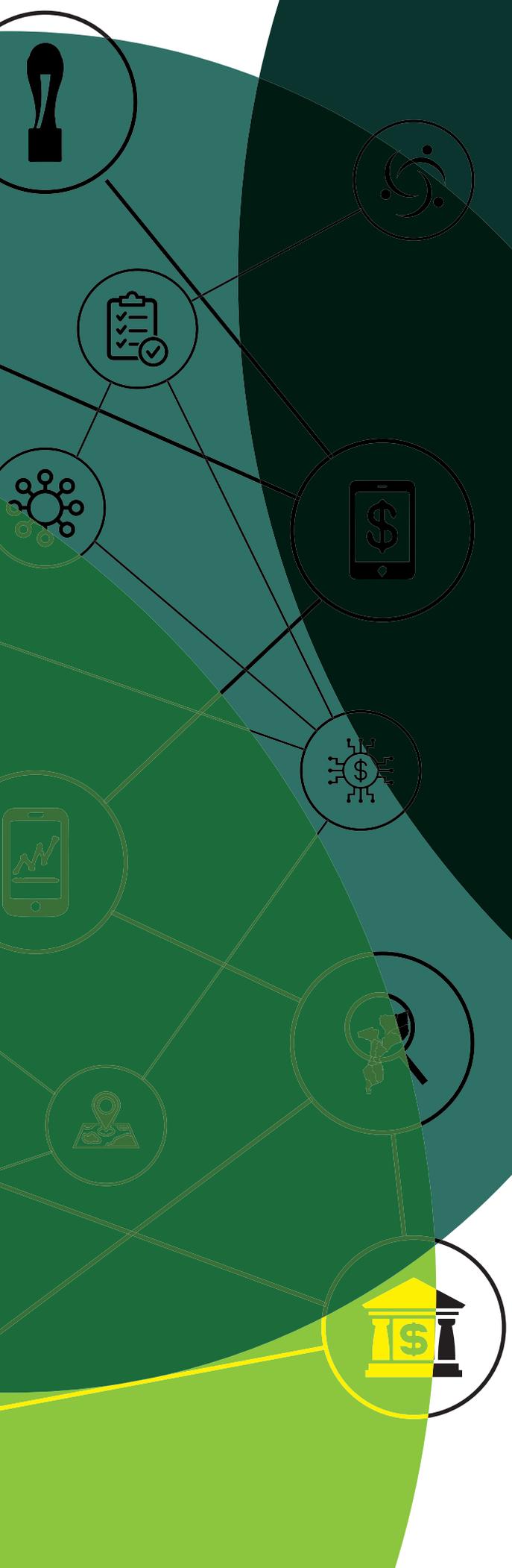
ATM, Internet Banking, por exemplo).

Por questões de segurança, os pagamentos são notificados ao vendedor e acessíveis através de um portal da web, para facilitar a reconciliação. Vendedores de diversos tipos de serviços e produtos, principalmente os que actuam no comércio electrónico, constituem o público-alvo da empresa, cujo serviço também pode ser utilizado por quem não tenha uma conta bancária ou móvel. Do lado dos vendedores, a empresa destaca a simplicidade, autonomia, transparência, segurança e o baixo custo como benéficos, enquanto para os compradores são a conveniência e a portabilidade as principais vantagens.

Refira-se que as empresas Kamaleon Events – Tablet Comunitário, Tabech – Móvel Care, Dream Solution – Bilhetes Online, Zip Taxi, Wenadata, Moovi e M-Xitique perfazem o grupo das 14 *startups* seleccionadas pelo FSDMoç e o INCM, as quais participaram no ITU Telecom World 2018, realizado em Durban, na África do Sul. A tecnológica M-Xitique foi distinguida na categoria “Nomeação em Excelência” por fornecer e promover soluções inovadoras de TIC com impacto na solução.



# INCUBADORAS



## IDEIALAB

SARA FAKIR, CATALISADORA EXECUTIVA DA IDEIALAB

# Resiliência e mercado ditarão o futuro das fintechs no país

A IdeiaLab é uma empresa moçambicana que foi fundada em 2010 com o propósito de inspirar empreendedores, apoiar o desenvolvimento de *startups*, acelerar o crescimento das PME e promover o empreendedorismo e a inovação.



O futuro das *fintechs* no país depende grandemente da resiliência dos *players* que actuam no ramo, bem como “da recepção do mercado”, segundo Sara Fakir, uma das catalisadoras executivas da empresa.

“Todo e qualquer produto pode ser criado, mas tem que ser consumido e esta ligação entre o que está a ser feito e se efectivamente [o mercado] quer comprar é que se vai ditar, e como qualquer outra empresa, as *fintechs* vão ter futuro em Moçambique”.

A dirigente explica ainda que caso os empreendedores nacionais não estejam preparados para responderem às exigências do mercado, “soluções estrangeiras irão invadir o país para resolver os nossos problemas”, razão pela qual “precisamos de uma orquestração do ecossistema das *fintechs*, trazendo o Banco Central para as discussões sobre estas *startups*”.

“O trabalho do Banco Central não pode ser só o de lidar/regular a actividade da banca comercial, precisa abrir espaço e incentivar o surgimento de novos serviços financeiros”, adverte. Trazer o regulador à mesa de discussão não é a única recomendação deixada por Sara Fakir. Segundo a mesma, “como país, precisamos correr um pouco de risco”, pois “se não der certo, não faz mal”. Entretanto, o que se verifica, no seu entender, é que “tudo o que constitui um risco não é feito e, assim, não há espaço para inovar e criar soluções”, embora “o Financial Sector Deepening Mozambique tente, de diversas formas, sensibilizar e criar esta capacidade de inovação e diversificação de serviços digitais no país”.

No que se refere à banca, um dos principais integrantes do sector financeiro, a responsável diz esperar que esta mude de mentalidade, se torne mais inovadora e que perceba as imensas oportunidades que se podem encontrar na colaboração com os vários

“Todo e qualquer produto pode ser criado, mas tem que ser consumido e esta ligação entre o que está a ser feito e se efectivamente [o mercado] quer comprar é que se vai ditar, e como qualquer outra empresa, as *fintechs* vão ter futuro em Moçambique”



Sara Faquir,  
catalisadora  
executiva da  
IdeiaLab

Shanna Chicalia

*stakeholders* (empreendedores incluídos) e que esta capacidade de inovar e colaborar é vital para o crescimento do sector. “A banca tem de perceber que ganha mais ao permitir que outros instrumentos ou elementos do sistema financeiro se desenvolvam”, avisa a empreendedora, sublinhando que “é importante que as pessoas dentro dos bancos saibam da necessidade de se reinventar como organização”.

### ***Ecosistema digital: educação, língua e falta de colaboração são obstáculos***

Questionada sobre a papel da IdeiaLab na promoção da inclusão financeira, a dirigente respondeu que a intervenção da sua empresa se prende no “desenvolvimento de competências empreendedoras, trazendo a educação financeira [ferramentas de gestão do dinheiro, mecanismo de financiamento, etc.] no seio de um grupo que nunca se achou a fazer negócios”.

A empresa aposta no empreendedorismo de mulheres e jovens como pilares fundamentais. Trata-se de “um *target* que julgámos excluído do mercado de trabalho e do emprego formal”, explicou.

No tocante à evolução do ecossistema digital no País, Sara Fakir aponta a falta de colaboração entre os agentes, a língua e a qualidade da educação como impeditivos ao seu crescimento, considerando haver “pouca dinâmica no sector, embora existam realizações”. “No continente, somos uma periferia por causa da língua e por termos um sistema de educação que quando comparado com os da Namíbia e do Botswana revela-se fraquinho. Não vemos a ligação entre os agentes do ecossistema [Banca, Governo, Empreendedores, etc.]. Todos estão sozinhos e isolados”. “A colaboração e a interdisciplinaridade são fundamentais para o desenvolvimento do ecossistema digital”, sublinha.

## ORANGE CORNERS MAPUTO

SARA FAKIR, ORANGE CORNERS MAPUTO



## “A colaboração é a chave da inovação”

A incubadora Orange Corners Maputo é uma iniciativa do Governo do Reino dos Países Baixos e da sua Embaixada local, que visa apoiar jovens moçambicanos, universitários e recém-graduados, no desenvolvimento das suas iniciativas de negócio. Esta incubadora é implementada pela IdeiaLab desde Outubro de 2017 e nas três edições do programa de incubação #Biz já graduou 66 empreendedores. Segundo Sara Fakir, catalisadora executiva da IdeiaLab e responsável pela implementação e dinamização do Orange Corners, os resultados são extremamente animadores.

**O Orange Corners é uma iniciativa que está sendo implementada em diferentes países. Quais são as particularidades do programa em Moçambique e como difere dos restantes?**

Para o Orange Corners Maputo (OCM) foi desenvolvido um programa para atender a um público jovem, universitários e recém-graduados. Esta escolha passou por um debate amplo, na fase inicial do projecto, mas o que se pretendia era que esta iniciativa pudesse servir de uma ponte para a criação de emprego. Sabemos que as famílias moçambicanas têm feito um grande investimento na educação dos seus filhos, mas sabemos também que a falta de emprego é um problema real na nossa sociedade, o que deixa os jovens numa situação de vulnerabilidade e frustração. Mais cedo ou mais tarde, estas situações, no futuro, podem trazer um tipo de convulsão social e queremos contribuir para evitar. A partir Março, iremos abrir o OCM aos graduados dos cursos técnico-profissionais e testar as interacções entre estes dois públicos.

Por exemplo, no Sudão, o Orange Corners tem um foco maior no apoio às mulheres empreendedoras e na África do Sul (que já conta com três Orange Corners), pelo menos um dos centros, localizado numa das áreas mais pobres de Joanesburgo, está direccionado para apoiar empreendedores de necessidade, isto é, empreendedores cujos negócios têm pouco potencial para crescer.

Obviamente, consoante os públicos, o teor e conteúdo dos programas também se alteram. Uma particularidade do Orange Corners Maputo é que oferece no seu programa um curso de inglês para negócios.

**O que é o #Biz e que resultados palpáveis tiveram?**

O Orange Corners desenvolve diferentes actividades. O #Biz é o programa de incubação, tem duração de seis meses e, durante este período, os jovens validam os seus conceitos de negócios e fazem a entrada no mercado. Nas últimas três edições, graduamos 66 jovens empreendedores que tiveram acesso à capacitação, aconselhamento de negócios e recursos (rede



Marlon e k7 Photography

de contactos, mercado, visibilidade, etc). No ano passado, e após um ano de graduação dos primeiros participantes do programa, fizemos uma avaliação do impacto do programa e pudemos constatar que 82 por cento ainda continuava no negócio e confirmava que o seu volume de vendas tinha crescido, 76 por cento passou a trabalhar com um maior número de colaboradores, porque isto começa a ter um crescimento espiral, ‘uma coisa vai alimentando a outra’. Mais de 60 por cento dos participantes fazia parceria entre colegas e gerava boas redes de negócio. Constatamos também que alguns dos participantes foram recrutados pelas grandes empresas.

**A vossa ligação com a Embaixada do Reino dos Países Baixos une mais parceiros. Quais são os envolvidos?**

O Orange Corners é uma iniciativa do Governo Holandês e é implementado com um forte apoio do sector privado. São parceiros nesta iniciativa a Shell, o bancABC, a Heineken, a Royal Haskoning, a Vodacom e a Brithol Michcoma.

**Em relação à Orange Corners Maputo, existiam *fintechs* dentro da panóplia de beneficiários que tiveram?**

Sim. O programa Orange Corners Maputo não está relacionado com nenhum sector específico, mas já apoiamos algumas *fintechs*. Olhando para os negócios

já apoiados, os da agricultura e da educação estão no topo, sobretudo, o Edutech, que é a tecnologia na educação. O que é algo perceptível e fácil de explicar, pois a inovação ocorre na intersecção de saberes e experiências diversas. Um jovem estudante ou recém-graduado, vive as dores da educação e conhece os problemas, logo é mais fácil propor uma solução. O interesse na agricultura é mais por conta do que se tem dito de que é a base da sobrevivência, fomentando nos jovens o interesse de olhar para esta área. No espaço das *fintechs* precisamos de uma maior abertura das organizações na exposição dos problemas a serem resolvidos, se esses problemas não são partilhados com quem não está no sector, dificilmente surgirão soluções fora dele. De igual modo, temos que ver de que forma o sector financeiro está a evoluir para permitir a criação de um ecossistema favorável ao desenvolvimento das *fintechs*.

**E, neste caso, o que será necessário fazer para que existam mais *fintechs*?**

Para haver mais *fintechs*, na minha opinião, é preciso mais do que informação e capacitação. É preciso vontade dos diferentes *stakeholders* do ecossistema para colaborarem. Na minha opinião, a colaboração é a chave da inovação e, neste espaço, não vejo colaboração e abertura para partilha.

## INCUBADORA DO STANDARD BANK

SASHA VIEIRA, RESPONSÁVEL PELA INCUBADORA DO STANDARD BANK



### *“Levamos muito a sério a digitalização e o futuro dos nossos negócios”*

Na Incubadora do Standard Bank a capacitação é a prioridade número um, mas o acesso aos mercados também desempenha um papel crítico. O acesso aos mecanismos de financiamento correctos também é importante para as empresas iniciantes e a Incubadora SB está a explorar mecanismos alternativos ao financiamento. Shasha Vieira, responsável pela Incubadora do Standard Bank, explica como elas contribuem para o desenvolvimento de ideias inovadoras para solucionar os desafios e quais as actividades desenvolvidas para promover e criar capacidade para *startups* e *fintechs* e como elas estão a ser apoiadas.

#### **Qual é a visão estratégica do Standard Bank Moçambique para o fortalecimento do ecossistema das startup e, em particular, das Fintechs?**

Para responder a essa pergunta, acredito que é importante primeiro entender onde Moçambique está actualmente classificado em termos de maturidade do seu ecossistema de startup em comparação com o resto do mundo.

“O Índice Global de Empreendedorismo GEI (disponível em [www.gedi.org](http://www.gedi.org)) é um indicador composto da saúde do ecossistema de empreendedorismo num determinado país. Ele mede a qualidade do empreendedorismo e a extensão e profundidade do ecossistema empreendedor de apoio.”

Se olharmos para o relatório GEI\* para 2018, Moçambique classificou-se apenas em 124 dos 137 países em todo o mundo, com uma classificação de 14%. Das 14 áreas avaliadas, as competências das startups, capital de risco, capital humano e internacionalização tiveram as pontuações mais baixas. Abaixo estão algumas das áreas em que vemos a necessidade de foco.

As *startups*, sejam elas de tecnologia (incluindo *fintechs*) ou qualquer outro tipo de negócio, enfrentam muitos dos mesmos desafios. Na Incubadora do Standard Bank, a capacitação como parte do nosso modelo estratégico é a prioridade número um. É imperativo que projectemos e executemos programas que equipem os jovens e aspirantes a empreendedores com a



DR

Sasha Vieira,  
coordenadora  
da incubadora  
do Standard Bank

capacidade de entender a ciência e as metodologias que estão por trás de iniciar um novo negócio, a fim de desenvolver ideias inovadoras, mas mais importante ainda é como elas podem ser transformadas em negócios sustentáveis. As empresas de tecnologia que estão a começar normalmente têm a capacidade de criar aplicativos interessantes, mas muito poucas têm o *know-how* e a capacidade de se tornarem lucrativas e maiores.

O acesso aos mercados também desempenha um papel crítico. Se houver pouca ou nenhuma oportunidade de mercado, ideias e soluções tornar-se-ão redundantes. No Standard Bank, desafiamos-nos a pensar em maneiras de fazer parceria com *startups* locais de Moçambique e *fintechs* para compartilhar os nossos desafios específicos e os dos nossos clientes e determinar a sua capacidade de os resolver. Isso cria uma oportunidade de vincular a nossa cadeia de suprimentos e, possivelmente, a dos nossos clientes. Acreditamos que esses esforços serão concretizados no futuro, à medida que esse tipo de negócios amadurecerem e damos-lhes

não apenas os nossos negócios, mas o acesso à nossa experiência e outros recursos.

Por fim, mas certamente não menos importante, é o acesso aos mecanismos de financiamento adequados. Embora tenhamos desenvolvido produtos personalizados na nossa área de empréstimos às PME que permitem empréstimos de período mais curto com requisitos menos difíceis, nem sempre é possível emprestar dinheiro de um banco ou a forma correcta de conseguir capital inicial para um negócio em estágio inicial. Para isso, estamos a explorar mecanismos alternativos ao financiamento para garantir que os empreendedores recebam as opções certas, adequadas às suas necessidades e estágio de maturidade.



Temos sido um patrocinador orgulhoso da Comunidade de Programação MozDevz nos últimos três anos e apoiamos os seus esforços para permitir que programadores e codificadores de Moçambique tenham acesso a formação de boa qualidade, às ferramentas e recursos necessários para desenvolver aplicativos de boa qualidade.

**Qual é a contribuição da Incubadora SB para o desenvolvimento de ideias inovadoras no sentido de resolver os desafios que as *fintechs* enfrentam e outros?**

O espaço *fintech* ainda é considerado uma área muito nova e inexplorada dentro do ecossistema de tecnologia em Moçambique. Até à data, existem apenas algumas *startups* moçambicanas que surgiram e foram capazes de mostrar algum nível de sucesso.

Para entender os desafios enfrentados, as organizações precisam demonstrar disposição e interesse em querer fazer parceria com as *fintechs*. Dado que a digitalização é uma área de foco principal do Standard Bank, estamos comprometidos em criar e apoiar as plataformas necessárias que ajudarão a entender as restrições enfrentadas e como elas são superadas, assim como nós, Standard Bank, podemos nos tornar não apenas num defensor e promotor da *fintechs*, mas também num valioso parceiro de negócios.

No entanto, para conseguir isso, precisamos fazer parceria com outras partes interessadas para compartilhar aprendizados e desenvolver soluções e, por isso, temos orgulho em apoiar iniciativas como a Conferência *Fintech* organizada pelo FSD Moçambique Lda., nos dias 14 e 15 de fevereiro de 2020.

**Quais são as actividades desenvolvidas com o objectivo de promover e criar capacidade para *startups* e *fintechs* e como estão a ser apoiadas?**

A Incubadora do Standard Bank organizou e patrocinou vários programas de capacitação desde a sua inauguração oficial em agosto de 2017. O nosso principal programa de *bootcamp* de empreendedorismo,

#iDeate, organizado em colaboração com a Ideialab, foi um grande sucesso, com mais de 340 participantes treinados até hoje, e com vários ex-alunos vencedores de prémios e competições internacionais, além de garantir o financiamento para os seus projectos.

Temos sido um patrocinador orgulhoso da Comunidade de Programação MozDevz nos últimos três anos e apoiamos os seus esforços para permitir que programadores e codificadores de Moçambique tenham acesso a formação de boa qualidade, às ferramentas e recursos necessários para desenvolver aplicativos de boa qualidade.

Desde 2015, o Standard Bank patrocina a competição Seedstars Maputo, que faz parte da Seedstars World Global Summit. Houve seis vencedores locais que competiram na Seedstars Regional Global Summit em África e na Global Summit em Lausanne, na Suíça. Os vencedores dos últimos anos ganharam prémios de até 75.000 dólares na categoria de tecnologia, além de acesso a um programa de investimento rápido de três meses.

Como grupo, estamos a analisar maneiras formais através das quais o banco se pode envolver e associar mais com *fintechs* e outras *startups*, reconhecendo o valor de soluções ágeis, tanto no universo de pagamentos e cobranças mais além. O mundo está a evoluir e levamos a digitalização e o futuro dos nossos negócios muito a sério bem como a importância das colaborações. Esperamos ansiosamente implementar e amadurecer essas estruturas daqui para a frente em Moçambique.



# UM OLHAR DE FORA



JOÃO FREIRE DE ANDRADE, CO-FUNDADOR DA  
PORTUGAL FINTECH E HEAD OF BIG START VENTURES



# *Empresas moçambicanas estão mais focadas em temas basilares do sector financeiro*

O “Portugal Fintech Report 2019” foi lançado e fomos espreitar qual o contexto e as tendências das *fintechs* portuguesas, e saber qual é o propósito da Portugal Finlab e a sua ligação às instituições reguladoras financeiras, através do olhar de João Andrade, co-fundador da Portugal Fintech e head of BiG Start Ventures. João Andrade revela as principais diferenças entre as *startups* de Portugal e de Moçambique bem como a sua visão sobre o papel das *fintechs* na promoção da inclusão financeira.

### **Que panorama traça das *fintechs* em Portugal?**

No final de Outubro de 2019, foi lançado o *Portugal Fintech Report 2019*, o maior estudo sobre o sector em Portugal. As conclusões são evidentes: o *Fintech* está a crescer aceleradamente, existem mais condições em Portugal para o fazer e há cada vez mais cooperação com bancos e seguradoras.

Este movimento era evidente e inevitável. A maioria dos bancos e seguradoras incumbentes resistiram ou ignoraram-no inicialmente, mas hoje a cooperação com as *fintechs* é já uma prática massificada na indústria. As vantagens são inúmeras: se por um lado as *fintechs* têm uma cultura ágil, tecnologia inovadora e estão continuamente a melhorar os seus produtos em ciclos rápidos de desenvolvimento focados no cliente, os incumbentes têm os clientes, a confiança dos portugueses e as licenças necessárias.

### **Que dados espelham estas tendências em Portugal?**

Actualmente, 80% das *fintechs* portuguesas são empresas B2B (Business-to-Business) e 46% dos

fundadores realça que é cada vez mais fácil trabalhar com bancos e seguradoras.

As 30 empresas mais promissoras oferecem à economia portuguesa 210 milhões de euros em levantamentos de capital e mais de 1.100 empregos criados. Dados que não deixam de ser impressionantes pelo facto de mais de 50% destas empresas terem sido criadas nos últimos três anos.

Até a relação com os reguladores, que durante muito tempo foi apontada como um dos principais obstáculos à inovação, mereceu indicação de melhorias de acessibilidade e diálogo por parte de mais de 50% dos fundadores de *fintechs*. Grande parte desta nota positiva poderá ser explicada pelo Portugal Finlab – o *innovation hub* coordenado entre o Banco de Portugal, CMVM (Comissão do Mercado de Valores Mobiliários), ASF (Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões) e Portugal Fintech – criado para esclarecer, em termos regulatórios, os inovadores no sector financeiro.

A nota negativa mais acentuada foi para o



*João de Andrade,  
co-fundador da  
Portugal Fintech*

Governo, com apenas 14% dos fundadores a considerar que o Executivo está no caminho certo. Este número não surpreende se considerarmos a exagerada carga fiscal que se continua a fazer recair na economia portuguesa e um apoio ao empreendedorismo assente no “fogo de artifício” do *Web Summit* mas pouco focado, integrado e consequente para diferenciar Portugal nas temáticas de Fintech.

Felizmente, Portugal continua a ter o mais importante: a iniciativa privada dos fundadores, empresários portugueses com a coragem de desafiar as fronteiras da actual oferta do sector financeiro. Prova desta dinâmica e melhoria das condições para o

*Fintech* é o nascimento da *Fintech House*, o primeiro *co-work* nacional dedicado a um único vertical tecnológico. Abriu portas em Dezembro no Palácio das Varandas, na Praça da Alegria, em Lisboa.

**Até que ponto o mapeamento contínuo do ecossistema é relevante para as *fintechs*?**

Este mapeamento é muito importante por diversas razões. Em primeiro lugar, possibilita a organização e agregação da informação para que investidores nacionais e internacionais possam de forma simples, credível e independente olhar para a informação das *fintechs* e do ecossistema. Em segundo lugar, permite

O objectivo do *Portugal Finlab* é permitir que, seja qual for o tamanho da instituição, esta tem acesso aos reguladores para poder esclarecer como é que as empresas e as novas iniciativas podem ser '*regulated by design*'. Na primeira edição em que houve 40 candidaturas, sendo 30% internacionais, 40% das empresas usufruíram de *feedback* de pelo menos dois reguladores financeiros. Esta particularidade de reunir os diferentes reguladores é também um factor distintivo da iniciativa.

que informação de qualidade chegue aos *players* incumbentes, sendo este um dos objectivos. Este facto é principalmente importante para as *startups B2B (business-to-business)* mas também para os bancos e seguradoras que procuram soluções para servir os seus clientes de forma moderna, inovadora e *seamless* mas, ao mesmo tempo, eficiente em termos de custos. Este é um casamento natural para conseguir este efeito paradoxal.

É também importante para os consumidores finais conhecerem o que se faz no país. Se houver um filtro de qualidade, este mapeamento é ainda mais relevante.

Por fim, é uma peça importante para a criação de uma comunidade entre os inovadores e os diferentes *stakeholders*.

**A *Portugal Fintech* tem vindo a unir empreendedores a investidores, a nível nacional e internacional. Tem unido *fintechs* às incubadoras de instituições financeiras. De que modo tal acontece e quais têm sido os resultados?**

Na verdade, as incubadoras de instituições financeiras são ainda uma realidade não massificada em Portugal. A estratégia, até agora, tem sido a de ligações directas aos responsáveis de inovação ou das

áreas de negócio em questão dos vários *players* do sector financeiro nacional e internacional. Os resultados têm-se reflectido no encurtar dos longos ciclos de venda, um dos pontos mais negativos que o ecossistema tem identificado no mercado.

**Qual é o propósito da *Portugal Finlab* e como decorre a sua ligação às instituições reguladoras financeiras?**

O objectivo do *Portugal Finlab* é permitir que, seja qual for o tamanho da instituição, esta tem acesso aos reguladores para poder esclarecer como é que as empresas e as novas iniciativas podem ser '*regulated by design*'. Na primeira edição em que houve 40 candidaturas, sendo 30% internacionais, 40% das empresas usufruíram de *feedback* de pelo menos dois reguladores financeiros. Esta particularidade de reunir os diferentes reguladores é também um factor distintivo da iniciativa.

**Como encara o contexto das *fintechs* em Moçambique? Existe alguma ponte entre as *fintechs* portuguesas e as moçambicanas?**

Tive o gosto de conhecer o ecossistema *fintech* moçambicano em 2018. Além de ter sido uma experiência muito enriquecedora conhecer tantos bons empreendedores tecnológicos a trabalhar para África a

Tive o gosto de conhecer o ecossistema *fintech* moçambicano em 2018. Além de ter sido uma experiência muito enriquecedora conhecer tantos bons empreendedores tecnológicos a trabalhar para África a partir de África, percebi que os desafios são substancialmente diferentes do das *fintechs* portuguesas. As empresas moçambicanas estão mais focadas em temas basilares do sector financeiro, tal como movimentar dinheiro dentro do país, remessas de emigrantes em países vizinhos e guardar dinheiro. Estes temas estão sempre muito relacionados com a inclusão financeira.

partir de África, percebi que os desafios são substancialmente diferentes do das *fintechs* portuguesas. As empresas moçambicanas estão mais focadas em temas basilares do sector financeiro, tal como movimentar dinheiro dentro do país, remessas de emigrantes em países vizinhos e guardar dinheiro. Estes temas estão sempre muito relacionados com a inclusão financeira. As *startups* portuguesas, talvez pela dimensão pequena do país, têm optado por um posicionamento mais B2B e, nesse sentido, acredito que podem não só entregar funcionalidades às *fintechs* locais, mas também ao sector como um todo e colaborar com os *players* maduros, tais como bancos e seguradoras.

**A BiG Start Ventures investe em *startups* que inovam em áreas como a financeira (*fintech*), seguros (*insurtech*) e *cybersecurity*. De que modo a BiG intervém em Moçambique?**

O BiG em Moçambique esteve envolvido na estruturação e implementação da Oferta Pública de Venda (OPV) da Hidroelétrica de Cahora Bassa (HCB), uma das principais operações de mercado de capitais em Moçambique. Esta operação contou com métodos inovadores de subscrição de acções, nomeadamente através de um mecanismo USSD e uma APP para *smartphones* desenvolvidos apenas para este efeito.

Estes conceitos inovadores permitiram a compra de acções por parte de pessoas não bancarizadas, que vivem em zonas remotas do País e que de outra forma não teriam acesso a este tipo de serviços financeiros.

**Acha que as *fintechs* poderão ajudar a Banca em Moçambique na batalha pela inclusão financeira?**

Não tenho dúvidas que sim! As *fintechs* têm entre muitas, três características que são chave para desbloquear os entraves à inclusão financeira: vêm democratizar o acesso a serviços que não estariam antes disponíveis para grande parte da população, e fazem-no alavancando na tecnologia e na inovação para trazer modelos mais baratos e através de canais acessíveis, muitas vezes disponibilizando o mesmo produto com melhores condições nestes aspectos, mas muitas outras vezes também alterando o produto para que este melhor se adequa a diferentes *targets*. Este é o exemplo da BIMA que não só faz chegar os seguros e cuidados de saúde através de canais digitais e a preços acessíveis à população carente destes serviços, como também é capaz de partir os seguros clássicos em micro-seguros que se tornam mais flexíveis e vão de encontro às necessidades deste *target* específico.

## ACCION FINTECH TRENDS

# Tendências globais mudam o futuro das fintechs e os principais desafios para sua expansão em mercados carentes, como Moçambique



Por Ameer Parbhoo  
com a contribuição de Brian Kuwik e Vikas Raj

Como uma organização global sem fins lucrativos e investidora em *fintech* para inclusão<sup>1</sup>, a Accion permanece no topo das principais tendências globais no nosso sector dinâmico e nos mercados em que trabalhamos, especialmente inovações em produtos e serviços, como o crescimento de neobancos em mercados emergentes, modelos inovadores em *insurtech* ou o foco renovado na saúde financeira. Por trás dessas inovações, as bases da nossa indústria estão-se a mover. À medida que o mundo muda, o cenário da tecnologia *fintech* para inclusão será afectado - dos ecossistemas aos modelos de negócios e até mesmo aos clientes de todos os mercados, incluindo os mais carentes como Moçambique. Identificamos três tendências principais:

### 1. As plataformas tecnológicas assumem o

**controle.** Em muitos dos nossos mercados, grandes plataformas de tecnologia<sup>2</sup>, como o Facebook, Google, Amazon e Ant Financial, começaram a providenciar serviços financeiros, que poderiam oferecer novas maneiras de atingir um número substancial de clientes que actualmente estão carentes. Essas empresas continuarão a expandir-se em África, na Ásia e na América Latina. Assim, esperamos que as pequenas empresas e os credores de consumo, bem como as empresas de pagamentos digitais, venham a explorar formas de permanecer relevantes nos seus mercados. Essa ameaça é aumentada à medida que as plataformas mais novas e locais em sectores como *uber* ou *delivery* de comida também começam a oferecer serviços financeiros, o que já está a acontecer no Brasil<sup>3</sup> e na Indonésia<sup>4</sup>.

**2. Os clientes têm mais opções *fintech*.** As *fintechs* estão a operar num espaço cada vez mais movimentado. Como resultado, está a ficar mais caro adquirir clientes *on-line*<sup>5</sup> e mais importante para as empresas concentrarem-se nos canais

1 <https://medium.com/accion/7-fintech-trends-to-watch-in-2018-3fa96310732f>

2 <https://www.cgap.org/blog/series/platform-economy-what-it-means-financial-inclusion>

3 <https://www.forbes.com/sites/eladnatanson/2019/07/01/from-food-delivery-to-fintech-the-new-app-convergence-in-brazil/#48a390d257cc>

4 <https://www.forbes.com/sites/eladnatanson/2019/05/14/indonesia-the-new-tiger-of-southeast-asia/#68e4544c76ce>

5 [https://lifton.io/resources/report/mobile-finance-apps-2019/?\\_hstc=241307293.228d43615f0d5539896fac05c1a-5f6ac.1561572502255.1561572502255.1561572502255.1&\\_hssc=241307293.1.1561572502256&submissionGuid=43ac8e38-041d-4a47-8ddf-1ad939e60778](https://lifton.io/resources/report/mobile-finance-apps-2019/?_hstc=241307293.228d43615f0d5539896fac05c1a-5f6ac.1561572502255.1561572502255.1561572502255.1&_hssc=241307293.1.1561572502256&submissionGuid=43ac8e38-041d-4a47-8ddf-1ad939e60778)



*Ameer Parbhoo  
é directora de  
investimentos do  
Accion Venture Lab*

## À medida que as *fintechs* constroem e escalam os seus negócios e se expandem para mercados mais carentes, como Moçambique, as mesmas precisam de se adaptar como forma de aproveitar essas oportunidades

de aquisição certos para alcançar novos clientes aos quais possam atender efectivamente. Isso envolverá a descoberta de soluções em que todos saiam a ganhar com parceiros de canal que têm relacionamento directo com os clientes e buscam maneiras próprias de criar uma proposta de valor mais forte. Estamos a aprender com as empresas do nosso portfólio que trabalham com retalhistas (como a Toffee<sup>1</sup>, que vende seguros de pequeno porte através de parceiros retalhistas na Índia), fabricantes (como a Pula<sup>2</sup>, que vende seguros para pequenos agricultores através de fornecedores de sementes e fertilizantes em África) e actores da cadeia de suprimentos (como Tienda Pago<sup>3</sup>, que fornece financiamento de *stocks* para MPMEs por meio de distribuidores de FMCG).

- 3. As *fintechs* precisam de fazer mais.** Embora a visão *fintech* fosse um mundo desagregado, onde os clientes pudessem escolher o que precisavam num menu 'à la carte' de aplicativos e *sites*, muitas pessoas<sup>9</sup> ainda têm o desejo de uma solução 'tudo em um'. Portanto, as empresas que são *fintechs* estão a fazer movimentos para expandir as suas ofertas para além dos seus casos de uso iniciais - fornecendo seguros sobre crédito, ferramentas de gestão de negócios e soluções de pagamento, etc. Esperamos continuar a ver surgir novos bancos digitais, oferecendo aos clientes melhores serviços para todas as suas necessidades financeiras.

Com um cenário cada vez mais competitivo em muitos mercados e o custo da aquisição de novos clientes, o foco de muitas *fintechs* está a mudar para a forma como podem reter os clientes e expandir para mercados mais carentes. Existem muitas estratégias

que podem melhorar a retenção - como a introdução de melhores termos ou novos produtos -, mas a maior parte passará pela melhoria da experiência do cliente, na categoria dos clientes carentes. À medida que as *fintechs* constroem e escalam os seus negócios e se expandem para mercados mais carentes, como Moçambique, as mesmas precisam de se adaptar como forma de aproveitar essas oportunidades e superar dois desafios principais:

- 1. Encontrar o equilíbrio certo entre tecnologia e tacto.** As necessidades e preferências dos clientes estão a evoluir à medida que a tecnologia se torna mais barata, mais rápida e mais prontamente disponível, e à medida que as atitudes dos clientes<sup>4</sup> em relação a essa tecnologia e serviços financeiros mudam em geral. Essas mudanças apresentam uma tremenda oportunidade para as *fintechs* atingirem mais pessoas carentes, mas exigirá que elas tenham uma visão mais diferenciada das necessidades e preferências de clientes específicos. Enquanto os clientes estão cada vez mais confortáveis com o uso da tecnologia, as coisas ainda demoram a mudar. Em todo o mundo, quase 2 biliões dos 5 biliões de assinantes móveis permanecem *offline*<sup>5</sup>. Em Moçambique, estima-se que mais de 90% dos assinantes estejam *offline*.<sup>6</sup> Mesmo onde eles têm acesso a aparelhos acessíveis, conectividade de dados confiável e energia estável, muitas pessoas acham difícil aceder aos serviços financeiros digitais. Afinal, esses clientes podem não estar familiarizados ou confortáveis com a tecnologia ou com os produtos financeiros e podem não ter motivos para confiar nos provedores de serviços financeiros. O resultado é que as *fintechs* irão

1 <https://toffeeinsurance.com/>

2 <https://www.pula-advisors.com/>

3 <https://www.tiendapago.com/>

4 <https://www.pymnts.com/news/banking/2018/unbundled-banking/>

5 <https://www.gsma.com/r/mobileeconomy/>

6 <https://researchictafrica.net/2019/04/04/ict-in-mozambique/>



precisar de insistir no equilíbrio das novas tecnologias digitais com as interações humanas apropriadas para envolver<sup>1</sup>, educar e dar suporte aos seus clientes.

**2. Proteger os clientes é mais importante do que nunca.** Com mais pessoas carentes e empresas a aceder a serviços financeiros digitais, há uma consciência crescente da necessidade de uma protecção mais forte do consumidor<sup>2</sup> - evitando o endividamento excessivo, garantindo a privacidade e a segurança dos dados, comunicando a transparência nos preços, e muito mais. A introdução do GDPR mudou as leis de privacidade dos dados na União Europeia. Embora a protecção de dados continue a ser um espaço amplamente não regulamentado<sup>3</sup> em muitos mercados emergentes, incluindo em Moçambique,<sup>4</sup> isso está a mudar.<sup>5</sup> Veremos consumidores, investidores e reguladores a analisar mais de perto essas questões, e as *fintechs* devem ser proactivas na avaliação das suas medidas de protecção ao consumidor. O Centro de Inclusão Financeira da Campanha Inteligente da Accion elaborou recentemente os padrões de protecção ao consumidor para crédito digital.<sup>6</sup> As expectativas das *fintechs* para proteger os clientes continuarão a crescer. Já trabalhamos com

as empresas do nosso portfólio para desenvolver práticas responsáveis, principalmente em relação à protecção de dados (consulte aqui o nosso recurso para *startups fintechs*).<sup>7</sup>

Em 2020, com a mudança do cenário em muitos mercados, *fintech* para inclusão continuará a crescer globalmente e irá oferecer novas oportunidades para os clientes acederem e usarem serviços financeiros. Com muitos assinantes móveis *offline*, Moçambique tem níveis relativamente baixos de adopção de *fintechs* por consumidores e pequenos negócios e poucas protecções estão em vigor. As principais partes interessadas devem tomar medidas para melhorar o ecossistema e o ambiente regulatório de Moçambique para acompanhar o ritmo dessas tendências globais e atrair mais investimentos em *fintech* para inclusão.

A Accion é uma organização global sem fins lucrativos comprometida em criar um mundo financeiramente inclusivo, com um legado pioneiro em investimentos de impacto em microfinanças e *fintechs*. Ameer Parbhoo é directora de investimentos do Accion Venture Lab, a iniciativa de investimentos em *fintechs* inclusiva no estágio inicial da Accion. Brian Kuwik é o director regional da Accion para a África e Vikas Raj é director do Accion Venture Lab. Para mais informações, visite <https://www.accion.org>.

1 <https://www.accion.org/the-tech-touch-balance>

2 <https://www.accion.org/how-startups-can-both-empower-customers-and-protect-their-data>

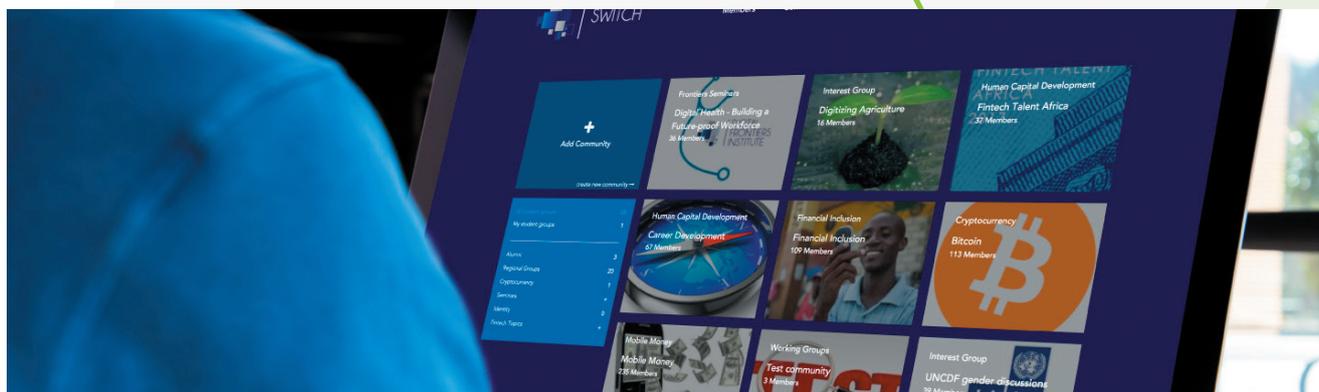
3 <https://qz.com/africa/1271756/africa-isnt-ready-to-protect-its-citizens-personal-data-even-as-eu-champions-digital-privacy/>

4 <https://www.dlapiperdataprotection.com/index.html?t=law&c=MZ>

5 [https://www.standardmedia.co.ke/business/article/2001332615/no-crb-listing-for-loan-defaulters-before-6-months?\\_\\_s=sebuus7a8bmixhrbcir](https://www.standardmedia.co.ke/business/article/2001332615/no-crb-listing-for-loan-defaulters-before-6-months?__s=sebuus7a8bmixhrbcir)

6 <https://www.smartcampaign.org/about/smart-microfinance-and-the-client-protection-principles/digital-credit-standards>

7 <https://www.accion.org/data-protection>



DIGITAL FRONTIERS INSTITUTE

## Capacitação em Fintech

S abemos pelos relatórios da ‘Fintech Talent Africa’<sup>1</sup> que existe uma escassez crítica de pessoas com o conhecimento e a experiência necessários para promover o crescimento dos serviços financeiros digitais (DFS) em todo o mundo. Os empregadores, independentemente da localização, relatam como é difícil encontrar e reter recursos talentosos e qualificados neste sector de rápido crescimento. Essa lacuna de capacidade humana está a levar a crescentes custos de capital humano, contratando atrasos e impedindo o progresso e o sucesso dos negócios.

Podemos ver pelas respostas que os líderes compreendem a importância e o valor do talento, mas não possuem as competências nem as capacidades necessárias para serem eficazes nessa área. As organizações, independentemente do tamanho, precisam de desenvolver estratégias sobre como atrair, remunerar, reter e desenvolver talentos para permanecer à frente nesse sector competitivo.

As *startups* e as organizações menores, em particular, podem enfrentar dificuldades de acessibilidade e de orçamento. Trabalho flexível, localização de escritórios para deslocação, código de vestuário mais casual e trabalho a partir de casa foram benefícios não tradicionais relatados como importantes. Ampliar os pacotes de remuneração além do foco no salário pode oferecer uma vantagem competitiva.

Depois de recrutar talentos, é importante investir

no seu desenvolvimento e engajamento. A nossa pesquisa mostrou que apenas 30% dos entrevistados sentiram que receberam formação apropriada e menos de um terço teve uma discussão de carreira com o seu gerente. Ofereçam-se oportunidades de aprendizagem, alinhem-se os pontos fortes e as paixões dos funcionários às funções e implementem-se o planeamento de sucessão/carreira. A cultura organizacional atrai e retém funcionários, portanto, certifiquemo-nos que criamos um lugar óptimo para trabalhar.

Os estudos do “Fórum Económico Mundial” e da McKinsey reconheceram que as equipas com vários géneros aumentam o desempenho dos negócios. No entanto, 77% dos entrevistados relataram dificuldade em recrutar talentos femininos, 39% dos membros da equipa e 43% das equipas sénior/executivas são mulheres. Estabeleça-se um foco e desenvolva-se uma política em torno da contratação de mulheres e da paridade de género, implementem-se políticas favoráveis à família e introduzam-se programas de orientação para cultivar talentos femininos.

É provável que a lacuna da capacitação permaneça connosco num futuro próximo. Diferencie-se de outras organizações criando um local de trabalho que agrade aos talentos que se deseja contratar e garanta-se que a equipa de liderança tenha as competências e a estratégia necessárias para recrutar, remunerar e reter talentos.

<sup>1</sup> <https://www.digitalfrontiersinstitute.org/the-institute/2017/12/08/explore-africas-fintech-talent-landscape-with-the-digital-frontiers-institute/>



MATTEO RIZZI, EMPREENDEDOR E CO-FUNDADOR DO WWW.FINTECHSTAGE.COM



## O papel dos reguladores é essencial

Matteo Rizzi é um empresário pouco convencional e autor de livros, com duas décadas de experiência em Serviços Financeiros. Por três anos consecutivos (2014-2016), o Financial News nomeou Matteo como um dos “40 executivos *fintech* mais influentes da Europa”. Em 2008, ele co-fundou a Innotribe, o braço de inovação da SWIFT e lançou o Innotribe Startup Challenge, o primeiro fluxo global de transacções desse tipo. Ele deixou a SWIFT em 2013. Em 2015, Matteo criou e co-fundou o [www.FinTechStage.com](http://www.FinTechStage.com), uma plataforma para investidores, inovadores e *startups* para promover globalmente a inovação em *fintech*, com mais de 50 missões e eventos em todo o mundo. Nesta edição, ele apresenta sua visão sobre as indústrias global e africana energizadas pelas *fintechs*.

### Como vê as indústrias global e africana energizadas pelas *fintechs*?

Acredito que o ecossistema africano tem todos os atributos para superar a inovação que as *fintechs* trouxeram para o resto do mundo. Há uma oportunidade dada pelo aspecto da inclusão financeira e da educação financeira, combinado com um regulamento que está claramente aberto para facilitar o caminho da inovação e - cada vez mais - há bons empreendedores que desejam construir negócios sólidos.

**Em 2015, criou e co-fundou o [www.FinTechStage.com](http://www.FinTechStage.com), uma plataforma para investidores, inovadores e start-ups para promover a inovação globalmente em *fintech*. Diante dessa plataforma, quais são os países no mundo mais atraentes para as *fintechs*?**

Isso depende da maneira como se olha: criamos o [FinTechStage](http://www.FinTechStage.com) porque acreditamos (e na época era o caso) que a inovação das *fintechs* valia a pena

explorar, além dos centros suspeitos habituais como Londres, Singapura ou Nova Iorque, e naquela época isto era uma novidade.

Neste momento, temos associações de *fintechs* no mundo inteiro, caixas de areia para testar e experimentar novas ideias. A *fintech* evoluiu quase como uma comodidade, já que é garantida em muitos lugares como uma capacidade. A verdade é que os mercados emergentes, como a África e o Sudeste Asiático acima de tudo, são os que têm mais potencial devido à sua escala e taxa de crescimento.

### Como é que África e os seus empreendedores estão a responder aos desafios inovadores?

Lançamos recentemente uma nova iniciativa, chamada [Timepledge.org](http://Timepledge.org), na qual trazemos *coaches* e empresários de fora de África (onde a plataforma começou, mas não há razão para que seja estendida a outros mercados) e juntamo-los com *coaches* locais,





tanto quando possível, para ajudar *startups* e empreendedores numa fase inicial a entenderem melhor como iniciar os seus negócios, como lançar a sua ideia, estruturar o seu modelo, basicamente todas as competências necessárias para se tornarem melhores empreendedores.

Num mês de actividade, chegamos a mais de 200 empresários em três países (Quênia, Uganda e Nigéria) e o feedback foi fenomenal.

A África está a crescer, não há dúvida. O desafio agora é harmonizar o ecossistema e pressionar pela interoperabilidade.

**Um dos principais obstáculos para as *fintechs* em Moçambique é a falta de financiamento. Da sua experiência com outras *fintechs* no mundo, que tipo de alternativas têm as *startups* além do sistema bancário convencional?**

As *fintechs* startups raramente encontram nos bancos uma fonte de capital na sua fase inicial, e África não é uma excepção. Existem muitas oportunidades e plataformas para tornar a sua ideia visível, mas a verdade é que o apetite pelo risco de financiamento

numa fase inicial é um desafio. O dinheiro dos doadores não é fácil de estruturar, e acho que começa com uma melhor formação e competências em desenvolvimento de negócios, que devem aumentar a qualidade e a preparação dos empreendedores.

Quando observa os diferentes ecossistemas, os bons empreendedores sempre recebem o dinheiro e há muitos exemplos em África. O *crowdfunding* pode ser uma boa alternativa a isso, mas, na minha opinião, precisa ser estruturado de forma a que os investidores entendam as lacunas do mercado e as oportunidades de maneira racional e que sejam orientados por dados.

**Dedicou muito tempo à construção dos ecossistemas *fintech*, reunindo o que acredita ser os 5 pilares de cada iniciativa de inovação financeira: os titulares, os empreendedores, os investidores de risco, os reguladores e os parceiros de tecnologia. Essa é a chave do sucesso ou também podemos incluir a academia na fórmula?**

Acho que o facto de termos fundado o [www.timepledge.org](http://www.timepledge.org) diz tudo. A Academia como um catalisador para dar as ferramentas e os negócios.

Quando observa os diferentes ecossistemas, os bons empreendedores sempre recebem o dinheiro e há muitos exemplos em África. O *crowdfunding* pode ser uma boa alternativa a isso, mas, na minha opinião, precisa ser estruturado de forma a que os investidores entendam as lacunas do mercado e as oportunidades de maneira racional e que sejam orientados por dados.

Conhecimento para os empreendedores de amanhã. Na verdade, mesmo quando nomeamos os diferentes actores do ecossistema. Eles agora são seis, e não mais cinco!

No meu último livro, “Talent & Rebels, dealing with corporate misfits”, eu realmente falei muito sobre como os operadores devem estar abertos para trabalhar com diferentes tipos de talentos, se quiserem jogar o jogo da inovação e sobreviver.

**Esteve em Moçambique para participar num painel na conferência “Moztech”, convidado pelo FSD Moç, onde falou sobre *fintechs* e a sua importância para a inclusão financeira. Disse que Moçambique possui enormes oportunidades para a inclusão financeira e para as *startups* prosperarem. O que o faz pensar nisso?**

Três coisas: Grande oportunidade para as áreas rurais, agora que a tecnologia irá permitir uma melhor conectividade e ampliar a pegada da economia digital; O facto de existirem vários operadores internacionais que já estão a trabalhar com *fintechs* e a colaborar com o ecossistema de língua portuguesa; e a abertura

do banco central e do regulador (incluindo o regulador de telecomunicações) para pressionar o desenvolvimento das *fintechs*. Demorou um pouco, mas nunca é tarde para recuperar o atraso e aprender com outras experiências, com a orientação certa. O papel dos reguladores é essencial e estou muito satisfeito por o Banco Central, em parceria com o FSDMoç, ter lançado o Sandbox Regulatório, que foi o segundo em África logo a seguir ao nosso primeiro painel de *fintechs*.

**Como prevê a evolução das *fintechs* em Moçambique? Que tendências podemos esperar?**

Tudo depende do grau de colaboração e agilidade dos diferentes actores. É preciso que todos desempenhem o seu próprio papel, e há muitos modelos com os quais podemos aprender. Criar um lugar para a inovação prosperar e onde as partes interessadas possam reunir-se, experimentar, partilhar e facilitar a vida dos investidores para verificar e avaliar oportunidades seria um ótimo começo.



# REGULADORES



CARLA FERNANDES, DIRECTORA DO  
GABINETE DE INCLUSÃO FINANCEIRA



## A “*inovação genuína*” é uma das condições primordiais para participar no *Sandbox Regulatório*

O *Sandbox* Regulatório do Banco de Moçambique (BM) é um regime regulamentar que permite às instituições financeiras e não financeiras emergentes testarem os seus produtos e serviços financeiros; modelos de negócio e soluções inovadoras. A plataforma agrega um hub de inovação - um espaço que junta empresas, reguladores e provedores, especialistas da área de inovação, entre outros, para debaterem e criarem um ecossistema que estimule a inovação. A missão do BM com o *Sandbox*, segundo Carla Fernandes, até Fevereiro directora do Gabinete de Inclusão Financeira, é promover a inclusão financeira, através dos canais digitais.

### **Como funciona o *Sandbox* e quais são as expectativas do Banco de Moçambique face a essa plataforma?**

O *Sandbox* Regulatório do Banco de Moçambique (BM) é um regime regulamentar que permite às instituições financeiras e não financeiras emergentes testarem, em ambiente real e durante um determinado período, os seus produtos e serviços financeiros, bem assim modelos de negócios e soluções inovadoras, sob acompanhamento do BM.

Podem participar no *Sandbox* Regulatório instituições de crédito, sociedades financeiras, prestadores de serviços de pagamento e outras instituições financeiras sujeitas à supervisão do BM, mediante os termos e condições estabelecidos pelo regulador.

O *Sandbox* Regulatório agrega um *hub* de inovação, que é um espaço que junta entidades emergentes, empresas constituídas e em actividade, reguladores e provedores, especialistas da área de inovação, entre outros, para, de forma conjunta, debaterem e criarem um ecossistema que estimule a inovação, através da troca de experiências em forma de diálogos temáticos com peritos, bem como a realização de eventos.

O *Sandbox* é coordenado pelo BM, através do Gabinete de Inclusão Financeira, que assegura a gestão diária das actividades nele desenvolvidas, e por uma Comissão de Acompanhamento de Projectos do *Sandbox*, que faz a avaliação de todas as fases durante a participação.



*Carla Fernandes,  
directora do Gabinete  
de Inclusão Financeira*

A solução a ser testada deve, em última instância, contribuir para a inclusão financeira nos seus diversos pilares, nomeadamente, ao acesso e uso de serviços financeiros, fortalecimento da infraestrutura financeira, protecção do consumidor e educação financeira.



O *Sandbox* é realizado por um período de cerca de 1 ano, repartido em quatro principais fases, nomeadamente, a fase Autorização de participação, seguida da Preparação para os testes e da Realização de testes, culminando com a Avaliação e apresentação de resultados.

O *Sandbox* Regulatório surge numa fase em que se observa, no mercado moçambicano, um desenvolvimento notável de serviços financeiros oferecidos através de plataformas digitais, criados pelas instituições de tecnologia financeira (*fintechs*), sobretudo as *startups*.

Com a criação do *Sandbox* Regulatório e do respectivo *hub* de inovações, o BM pretende promover a inclusão financeira, aumentando os níveis de acesso e utilização dos serviços financeiros, através dos canais digitais. Neste contexto, o BM traçou os seguintes objectivos: a) Promover a realização de testes de produtos e serviços financeiros, modelos de negócios e soluções inovadoras, e assegurar a identificação de riscos e a adopção de medidas que visem a sua mensuração, gestão e mitigação, bem como a protecção de consumidores financeiros; b) Promover a concorrência e eficiência no mercado nacional, através de tecnologias financeiras inovadoras; c) Criar um ecossistema que estimule a inovação e incentive o aperfeiçoamento de ideias, desde a fase de *design* até ao estágio de protótipo; d) Promover debates que explorem temas específicos, assim como harmonizar ideias no âmbito do desenvolvimento de soluções tecnológicas para o sector financeiro; e e) Promover a introdução, no mercado, de produtos e serviços financeiros, modelos de negócios e soluções inovadoras que contribuam para a

melhoria da segurança, a comodidade e a redução de comissões, entre outros encargos, bem como a elevação da inclusão financeira no país.

#### **Que condições foram impostas para que as *fintechs* ou empresas do ramo tecnológico pudessem aderir à iniciativa?**

Existe um conjunto de dez critérios para a elegibilidade dos projectos no *Sandbox* Regulatório. O factor “inovação genuína” é a uma das condições primordiais para participar no *Sandbox* Regulatório. Entretanto, foram estabelecidos os seguintes requisitos: O projecto deve destinar-se ao mercado nacional; O projecto deve oferecer benefícios directos e indirectos ao cliente, bem como ao sistema financeiro, no tocante ao acesso, ao uso, à segurança, à qualidade, à eficiência e à diversidade de soluções, produtos e serviços financeiros; O projecto não deve ter cobertura legal ou regulamentar ou a cobertura legal ou regulamentar existente deve mostrar-se inadequada ou insuficiente; O projecto deve apresentar soluções prontas para testes, com capacidade técnica e financeira para a sua realização; As medidas de segurança devem estar acauteladas; O plano de implementação do negócio pós-*Sandbox* deve ser eficaz; O projecto deve apresentar soluções que respondam às áreas de actuação financeira determinadas pelo BM.

A solução a ser testada deve, em última instância, contribuir para a inclusão financeira nos seus diversos pilares, nomeadamente, ao acesso e uso de serviços financeiros, fortalecimento da infraestrutura financeira, protecção do consumidor e educação financeira.



**Neste momento, quantas *fintechs* estão a beneficiar da iniciativa e que tipo de actividades desenvolvem com o apoio do BM?**

De um conjunto de mais de 20 candidatos, apuraram-se, na primeira edição do *Sandbox* Regulatório do BM, após o processo de selecção e autorização, cinco *fintechs*, das quais quatro concluíram o processo de testes, nomeadamente a Mukuru, que realiza remessa de fundos, a Robobo, a PayTek e a Ekutiva, que são agregadores de pagamentos.

**Uma das questões prementes é a criação de um quadro regulamentar para as *fintechs*. Até que ponto a plataforma pode vir a ajudar a desenhar este quadro?**

A primeira edição do *Sandbox* Regulatório dinamizou os esforços empreendidos com vista a aprovar a regulamentação específica para a operacionalização das instituições prestadoras de serviços de pagamento no país. Para além de promover a introdução, no mercado, de produtos e serviços financeiros, modelos de negócio e soluções inovadoras, o *Sandbox* Regulatório do BM visa promover a testagem de soluções,

produtos e serviços, cuja cobertura legal se mostra insuficiente. Adicionalmente, através do seu *hub* de inovação, diversos temas relacionados com inovações dos produtos e serviços financeiros poderão ser aprofundados, com vista ao estabelecimento do seu quadro regulamentar.

**Que conclusões o BM retira da experiência com as *fintechs* no *Sandbox*?**

A interacção com as *fintechs* através do *Sandbox* Regulatório permitiu ao BM (i) acompanhar os desenvolvimentos em curso ao nível das inovações implementadas pelos serviços financeiros digitais; (ii) orientar na implementação de soluções com vista à mitigação dos riscos financeiros, sobretudo os relativos à estabilidade financeira; (iii) propor medidas legais e regulamentares, de forma a sanar as lacunas na implementação das soluções tecnológicas introduzidas pelas *fintechs*; e (iv) contribuir para a melhoria dos canais de acesso e uso dos serviços e produtos financeiros, bem como dos níveis de inclusão financeira.



MASSINGUE APALA, DIRECTOR GERAL DO INCM

## “As carteiras móveis estão a revolucionar grandemente o sector financeiro”

O Instituto Nacional de Comunicações de Moçambique tem vindo a apoiar as *fintechs* e as suas infraestruturas de telecomunicações têm vindo a contribuir para o ecossistema dos serviços financeiros digitais, em particular o dos pagamentos digitais. Massingue Apala, o director geral da instituição, é da opinião que as carteiras móveis estão a chegar onde a banca tradicional não chega, promovendo a inclusão financeira. O INCM, como regulador do sector das comunicações, olha as infraestruturas e na sua posição como um grande repositório de informações, aponta alguns desafios a enfrentar.

### **Que visão estratégica o INCM tem face às *fintechs* e à inovação tecnológica em Moçambique?**

No INCM identificamo-nos com as *fintechs*. Elas são uma valia na promoção da inclusão financeira em Moçambique, tanto é que apoiamos as iniciativas privadas destas empresas, através da promoção e incentivo ao seu desenvolvimento. Por exemplo, já levamos, por duas vezes, *fintechs* moçambicanas à Durban na África do Sul, para participarem num evento internacional da ITU Telecom, no qual algumas ganharam prémios. No ano passado [2019], também levámos algumas empresas a Budapeste- Hungria, num fórum internacional das telecomunicações, no qual estas empresas apresentaram, principalmente, produtos e soluções de pagamentos digitais e algumas dessas *startups* saíram vencedoras. Portanto, a nossa visão estratégica é que nos identificamos com estas empresas e apoiamo-las sempre e de acordo com as nossas condições.

### **Qual foi o evento que decorreu na África do Sul?**

O evento que aconteceu na África do Sul é igual àquele que decorreu no ano passado na Hungria e chama-se ITU Telecom World. Este ano, estamos a pensar novamente em levar algumas *startups* a participar no mesmo evento, que desta feita irá realizar-se no Vietname.

### **Qual tem sido a contribuição do sector das Telecomunicações para o ecossistema dos serviços financeiros digitais, em particular o dos pagamentos digitais?**

Penso que o sector das telecomunicações contribui grandemente para o ecossistema dos serviços financeiros digitais. Primeiro, contribui com a sua própria infraestrutura de telecomunicações, porque para que os serviços financeiros existam é preciso que haja infraestruturas que os suportem. Segundo, o telemóvel hoje em dia é a grande mais-valia para a população, porque também serve para fazer pagamentos e



*Massingue Apala,  
director geral do INCM*



transacções, o que contribui para a inclusão financeira. Há locais onde a banca tradicional não chega neste país e o telemóvel nesses pontos tem sido uma mais-valia.

**Por um lado, as infraestruturas, mas, por outro lado, a regulamentação. Certo?**

A regulamentação do sector das telecomunicações alia-se sempre à do sector financeiro. Portanto, aqui os dois reguladores devem criar plataformas de união e comunicação mútua, para que os serviços financeiros digitais funcionem em Moçambique.

**O país tem registado um bom desenvolvimento das carteiras móveis, facto que vem auxiliando a inclusão financeira sobretudo nas zonas remotas. De que modo antevê que estes serviços digitais possam auxiliar o sector financeiro, num futuro próximo?**

Penso que as carteiras móveis estão a revolucionar grandemente o sector financeiro do nosso país. Em Moçambique, a banca tradicional não chega a toda a população e com o aparecimento das carteiras móveis em zonas rurais, a moeda digital passou a ser um meio de utilização para aquelas populações, que não

têm cobertura da banca tradicional. Portanto, as carteiras móveis estão a ajudar imenso na inclusão financeira, mas também estão a alargar o sector para outras zonas.

**Que contribuição o INCM tem desenvolvido para a viabilização e operacionalização da interligação dos diversos sistemas para a partilha de dados?**

O INCM, no sector das telecomunicações, é um grande repositório de informações, especificamente de dados provenientes do registo de cartões SIM. Esses dados residem no INCM, que está receptivo em colaborar com outras entidades para a partilha dos mesmos. Já estamos a trabalhar com algumas instituições para possibilitar a partilha de dados, porque a nossa responsabilidade é manter estes dados, atualizá-los e depois partilhá-los.

**Quais são as vossas preocupações em relação à protecção desses dados e à privacidade, uma vez que desempenham o papel de gestores?**

Está claro que daí surgem desafios. Primeiro, a questão dos roubos, a segurança dos dados e a privacidade do cidadão. E temos que ver como lidamos com

Com a evolução da banca digital, o primeiro desafio que temos é o das infraestruturas, porque para existir uma banca digital é preciso uma rede de comunicação, electricidade e documentos de identificação.



esta questão, porque, de facto, pode acontecer o roubo desses dados e a violação da privacidade dos usuários. Isto preocupa-nos, pelo que temos de trabalhar afinadamente.

#### **Actualmente, que medidas estão a ser tomadas?**

Neste momento, ainda não existem medidas [para prevenir o roubo de dados e a violação da privacidade dos usuários], porque estamos numa fase preliminar. Vamos trabalhar com outras entidades também envolvidas na protecção de dados e depois vamos ver o que fazemos em relação à privacidade desses dados.

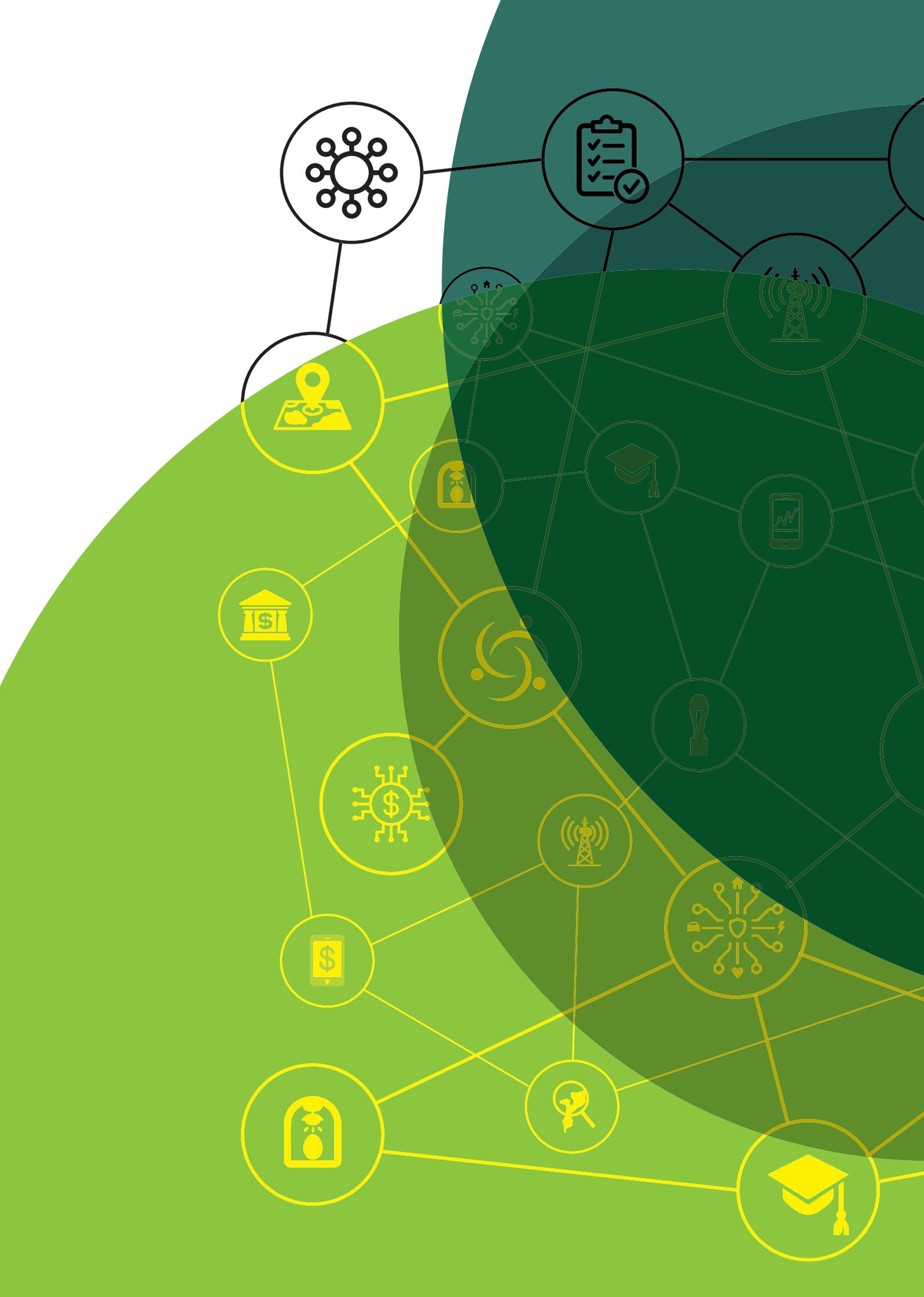
#### **Quais são os principais desafios que se colocam na área das tecnologias face à evolução da banca digital?**

Com a evolução da banca digital, o primeiro desafio que temos é o das infraestruturas, porque para existir uma banca digital é preciso uma rede de comunicação, electricidade e documentos de identificação. O segundo desafio tem a ver com a regulamentação, portanto, é preciso que tenhamos leis e regulamentos adequados. Esta é uma área nova no país e é preciso ver como vamos regulamentar o sector com leis adequadas. O outro desafio prende-se com a segurança

dos aplicativos digitais, nos terminais e junto ao próprio usuário, de modo a evitar roubos. Esses são os três grandes desafios.

#### **De que forma o Programa de Desenvolvimento Espacial (PDE) vos pode ser benéfico, uma vez que produz dados que podem ser utilizados pela banca e outras organizações?**

Por coincidência, o PDE é alojado aqui no INCM. Temos um Memorando de Entendimento com o PDE para a troca e partilha de dados. Achamos que o projecto veio a calhar, numa altura em que o país precisa de dados e de uma entidade que os armazene e partilhe com outras entidades, sejam elas públicas e privadas. Julgamos que as actividades do INCM são benéficas, porque, por exemplo, ajuda-nos na expansão da rede telefónica no país. Sabemos que existem zonas não cobertas pelos serviços de telecomunicações e o mapeamento destas zonas ajuda-nos a expandir esses serviços. Nós, como INCM, estamos de braços abertos e apoiamos essas iniciativas, por isso colaboramos não apenas com o Banco Central, mas também com o Financial Sector Deepening Mozambique (FSDMoc).



# PLAYERS





SALIM VALÁ, PRESIDENTE DA BOLSA  
DE VALORES DE MOÇAMBIQUE

## “As *fintechs* são um suporte de excelência”

A Bolsa de Valores de Moçambique (BVM), em parceria com o FSDMoç e outras instituições do sector, tem vindo a desenvolver acções com o intuito de fortalecer o ecossistema das startups do ramo financeiro. Para Salim Valá, PCA daquela instituição, “as bolsas de valores [em todo o mundo] usam as plataformas tecnológicas como um instrumento diário de trabalho”. Todavia, em Moçambique ainda não existem *fintechs* cotadas em Bolsa. Valá aponta o desconhecimento do papel e das vantagens da BVM e a estrutura societária e de gestão como os grandes desafios.

### **Qual é a visão estratégica da Bolsa de Valores face às *fintechs* ou empresas do ramo tecnológico?**

No mundo, as bolsas de valores usam plataformas tecnológicas como um instrumento diário de trabalho. Hoje em dia, os sistemas de negociação, registo, liquidação, são feitos tendo por base as tecnologias. Encaramos como fundamental esta visão de usar as tecnologias como meio permanente não só de trabalho interno, como de interacção com os clientes e *stakeholders*. No ecossistema do mercado de capitais existem vários actores, incluindo os corretores de bolsa, as instituições financeiras, o regulador, as seguradoras, a tutela, os fundos de investimento, etc., por isso, precisamos de manter um diálogo permanente e as *fintechs* são um suporte de excelência, que permitem chegar mais longe e em tempo real, assim como um mecanismo para manter uma interacção permanente face aos clientes, percebendo melhor as suas demandas, os seus anseios, perspectivas e desafios. Temos uma parceria com o ITIS (Instituto de Tecnologia, Inovação e Serviços) que parte de uma visão da BVM de trabalhar com uma paisagem densa de instituições que usam a tecnologia como meio fundamental para

atingir os seus clientes e obter a excelência na produção, disseminação e venda dos seus serviços.

### **Qual tem sido a real contribuição da BVM para a viabilização e operacionalização de mecanismos de financiamento das empresas do ramo tecnológico?**

Como sabe, temos 20 anos de funcionamento efectivo. Neste período, até ao início de 2017 tínhamos quatro empresas cotadas. De 2017 a esta parte, fizemos um trabalho muito intenso de promoção, divulgação, mas também de contacto muito mais próximo, e temos uma estratégia de proximidade em que a BVM sai de Maputo e vai às províncias, distritos e municípios. Em 2018, modernizamos o nosso *site* porque entre os seus visitantes temos muitas pessoas que não falam português e tivemos de traduzir os principais documentos para a língua inglesa. De facto, temos uma multiplicidade de áreas na Bolsa, mas ainda não temos qualquer empresa do ramo tecnológico, apenas temos uma empresa de publicidade. Mas temos uma parceria com o Instituto Nacional do Governo Electrónico e o CEDSIF, que são instituições que usam plataformas tecnológicas, para fazermos o



*Salim Valá, presidente  
da Bolsa de Valores  
de Moçambique*

A Bolsa, que havia angariado cerca de 7 mil investidores em 20 anos, com a operação da HCB passou deste número para mais de 21 mil investidores. Portanto, triplicou o número de investidores registados na Central de Valores Imobiliários. E, nesta operação, as tecnologias estiveram no centro do processo.



permanente dimensionamento tecnológico, modernizar os nossos sistemas tecnológicos de negociação e da Central de Valores Mobiliários.

Não temos dúvidas de que a desenvolver-se muito a área tecnológica, ao se criar um nicho específico, significativo e com impacto, a BVM pode criar mercados específicos para empresas do ramo tecnológico.

#### **Existem *fintechs* interessadas em aderir à Bolsa de Valores de Moçambique? Quais são os maiores desafios que enfrentam?**

Há algumas empresas que estão a preparar-se para aderir à Bolsa lidando com requisitos como a contabilidade organizada, contas auditadas e a dispersão acionista, que é de carácter obrigatório para se cotarem em Bolsa. Uma das grandes dificuldades, não somente das PME's e *fintechs*, é que a estrutura societária que predomina em Moçambique é a das sociedades por quotas e não das sociedades anónimas. O primeiro movimento é transformar esta estrutura societária em sociedades anónimas, de modo a poder dispersar o capital. Isso permite que mais cidadãos possam escrutinar e daí surge o elemento da boa governação. Esperamos que, até 2021, uma empresa do ramo tecnológico possa estar cotada.

#### **Que papel as *fintechs* desempenham no crescimento e desenvolvimento da Bolsa de Valores?**

As bolsas, incluindo a nossa, não vivem sem as *fintechs*, sem as tecnologias. E, neste domínio, temos dois grandes eixos de preocupação permanente. Primeiro, queremos adoptar mecanismos de inclusão. Este é um elemento-chave. Por isso, temos um Memorando de Entendimento com o FSDMoç, um organismo que abraça a inclusão financeira. Isto está no coração da nossa acção. Por exemplo, a operação da oferta pública de venda das acções da HCB foi a maior operação do mercado bolsista, sob o ponto de vista de inclusão e abrangência. Envolveu todas as províncias, a maior parte dos distritos, e foi a primeira operação bolsista que fez uso de meios remotos. No processo de subscrição, 36 por cento dos interessados fizeram por meio do celular ou do sistema digital criado pelo BCI. Tal permitiu que mesmo aqueles investidores interessados em comprar acções localizados em locais remotos, e sem agências bancárias, pudessem subscrever e comprar acções. A Bolsa, que havia angariado cerca de 7 mil investidores em 20 anos, com a operação da HCB passou deste número para mais de 21 mil investidores. Portanto, triplicou o número de investidores registados na Central de Valores Imobiliários. E, nesta operação, as tecnologias estiveram no centro do processo.



Shanna Chicalia

### Que avaliação faz das *fintechs* e da inovação tecnológica em Moçambique e na BVM?

A área das finanças - da banca em particular - e dos seguros são os que melhor acompanham o desenvolvimento tecnológico. Grande parte dos serviços de qualidade aqui disponíveis podem ser encontrados nas grandes praças mundiais. O sistema financeiro tem acompanhado o desenvolvimento das tecnologias ao nível global. A par da necessidade de inclusão, nós temos um contacto permanente com várias incubadoras. E até as universidades já estão a usar incubadoras assentes em plataformas tecnológicas. Isto revela uma grande evolução porque vai dar toda a sustentabilidade ao processo, pelo que quem hoje se forma já tem noções muito claras das *fintechs*.

Queremos usar experiências de países como Quênia e Tanzânia para criarmos plataformas de simulação de Bolsas para estudantes. Queremos mais empresas cotadas e mais inclusão financeira, aumento do volume de negócios, de liquidez e da capitalização bolsista.

### Que relacionamento a Bolsa de Valores tem com as *fintechs*?

Em 2017, aprovámos o plano estratégico da BVM e fizemo-lo com o suporte do FSDMoç. Elegemos a criação de novos produtos e serviços como elemento fundamental. Em 2019, introduzimos o índice de bolsas e o Terceiro Mercado. Actualmente, estamos a trabalhar com o Banco de Moçambique e o Ministério da Economia e Finanças, com o apoio do FSDMoç, para a elaboração do Plano Director para o desenvolvimento do mercado de capitais em Moçambique. As *fintechs* serão, não temos dúvidas, instrumentais para assegurar a abrangência, o impacto e a sustentabilidade da BVM.

OTÍLIA SANTOS, PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DO INSTITUTO DE SUPERVISÃO DE SEGUROS DE MOÇAMBIQUE



## *A inovação traz consigo riscos e facilidades*

O Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique (ISSM) tem vindo a acompanhar empresas inovadoras e tecnológicas que visam a facilitação da comercialização de produtos de seguros no mercado e a ideia que sobressai é que a tecnologia tem contribuído para o ecossistema dos Serviços de Seguros. Ainda existe um caminho a percorrer quanto ao uso das plataformas digitais ao serviço dos Seguros, mas 6 das 21 seguradoras já adoptaram meios tecnológicos para a comercialização de seus produtos. A PCA do ISSM, Otilia Santos, aborda não só as facilidades da inovação como os riscos associados à protecção dos dados.

### **Qual é a visão estratégica do Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique (ISSM) face à inovação, à tecnologia e às *insurtechs*?**

O Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique reconhece a importância da inovação tecnológica para a dinamização da comercialização de produtos de seguro e para a promoção da inclusão financeira, estando aberto para novas iniciativas neste domínio. De igual modo, o ISSM tem estado a acompanhar os inovadores e desenvolvedores de tecnologias que visam a facilitação da comercialização de produtos de seguros no mercado, analisando a sua funcionalidade no âmbito dos princípios de defesa e protecção do tomador de seguros.

O Regime Jurídico de Seguros não prevê matérias relacionadas com as *insurtechs*, sendo que o acompanhamento que o ISSM realiza permite não só assegurar a defesa do consumidor como avaliar os aspectos que mereçam tratamento e inclusão na

legislação para, eventualmente, serem emitidos normativos específicos sobre estas plataformas.

### **De que forma a tecnologia tem contribuído para o ecossistema dos Serviços de Seguros?**

No mercado segurador moçambicano já existem operadores que recorrem a alguma forma de inovação tecnológica para a comercialização de seus produtos e serviços. Para estes operadores inovadores, a carteira de clientes tem estado a crescer, incluindo o volume de prémios. Por outro lado, a inovação tem facilitado a forma de pagamento dos prémios bem como o seu fraccionamento, permitindo que o cliente efectue o pagamento em função da sua disponibilidade financeira.

As *insurtechs* trazem benefícios, tanto para o cliente final, como para as seguradoras e até para os corretores de seguros, devido a: Redução da burocracia com atendimento simplificado; Novas formas de



*Otilia Santos, presidente do Conselho de Administração do Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique*

comunicação com os clientes, que facilitam o entendimento do que está sendo oferecido e de forma imediata; Personalização dos serviços de acordo com o perfil do segurado; Atração de novos consumidores para o mercado; Facilitação da contratação de apólices; Aumento dos níveis de inclusão financeira; Facilitação do relacionamento com os clientes; e Oferta de preços mais atractivos.

**Existe alguma *insurtech* a funcionar no mercado nacional? Se sim, qual e de que modo intervém no sector?**

O ISSM já recebeu alguns inovadores que fizeram a demonstração da funcionalidade dos seus sistemas, revelando um processo de facilitação da comercialização de produtos de seguros já existentes, com recurso a meios digitais. Da pesquisa feita no mercado nacional constatou-se que, até o momento, apenas 6 (seis) das 21 seguradoras adoptaram meios tecnológicos para a comercialização de seus produtos.

Em geral as seguradoras recorrem aos aplicativos tecnológicos para efeitos de pagamento de prémios, ressarcimento de sinistros e, um número reduzido usa as *insurtechs* para a subscrição remota de contratos de seguros.

**Algumas companhias de seguro têm tentado implementar o serviço de compra de apólices de seguros on-line e via digital em Moçambique. Que desafios essa dimensão representa, sobretudo em termos de regulamentação, da protecção de dados e da *cybersecurity*?**

A inovação traz consigo facilidades dos processos de comercialização, mas em paralelo tem seus riscos, sendo o mais significativo o de vazão de dados/informação sigilosos. No mercado segurador a protecção da informação e, em particular, dos clientes é muito importante. Tendo em conta que as *insurtechs* estão baseadas no recurso ao ambiente virtual para o seu funcionamento, estas estão sujeitas ao risco do crime cibernético colocando os consumidores expostos a estes tipos de riscos.

Um dos objectivos de qualquer entidade de regulação é a protecção e a defesa do consumidor. Portanto, ciente dos riscos a que o uso destas tecnologias podem sujeitar aos tomadores de seguros, o ISSM tem procurado melhorar o seu conhecimento sobre as funcionalidades deste tipo de plataformas para aprimorar a monitoria e respectiva regulamentação.



ODETE SEMIÃO, COORDENADORA DO PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO ESPACIAL

# *A importância dos dados para os softwares e plataformas das fintechs*

O Programa de Desenvolvimento Espacial (PDE) é uma Unidade do Ministério dos Transportes e Comunicações que promove as boas práticas de planificação espacial, através da oferta de produtos e serviços de análise socioeconómica. Reconhecendo o papel das fintechs na transformação do sector financeiro nacional, a coordenadora do projecto, Odete Semião, fala da necessidade da partilha de dados, abordando, ao mesmo tempo, alguns desafios e oportunidades.

**Há quanto tempo está a ser preparada a estratégia de inclusão financeira e de que forma se pretende materializar? Quando iniciou o mapeamento e em que consiste?**

A Estratégia de Inclusão Financeira foi aprovada há 3 anos. Um dos indicadores da estratégia é que, até 2022, pelo menos 75% da população venha a ter um ponto de acesso a um serviço financeiro num raio inferior a cinco quilómetros. Então, primeiro, era necessário saber o que existe em termos de pontos de acesso financeiro, ou seja a sua localização, e em que locais a população não está coberta pelos serviços de modo a permitir uma melhor planificação das instituições financeiras.

**Qual é o passo subsequente após o mapeamento?**

De acordo com o Protocolo de Cooperação que temos com o Banco de Moçambique é que, depois do mapeamento, toda a informação georreferenciada - que está a ser recolhida sobre os pontos de acesso financeiro - seja hospedada na nossa plataforma.

A plataforma possui informação georreferenciada de vários sectores e conta com dois acessos livres (um público e outro geral).

**Qual é a visão estratégica do PDE e qual o actual estágio da planificação em Moçambique?**

O Programa de Desenvolvimento Espacial (PDE) é uma Unidade que existe há sensivelmente oito anos. Mas há-que lembrar um período mais distante... Em 2008, foi aprovada a Estratégia para o Desenvolvimento Integrado dos Transportes. Uma vez que o transporte representa a espinha dorsal do país, houve a necessidade de se rever a estratégia do sector de modo a adequá-la ao ambiente económico e social prevaiente. Nesse mesmo ano, aquando do *boom* do carvão na área dos recursos minerais, começaram a surgir previsões de transporte de grandes quantidades daquela *commodity* para exportação, e olhando para as infraestruturas existentes, a preocupação era saber como este recurso poderia chegar aos mercados. Já se começava a falar do gás, para além dos produtos



*Odete Semião,  
coordenadora  
do Programa de  
Desenvolvimento  
Especial*

As *fintechs* necessitam dos dados para desenvolverem melhor os seus *softwares* e as suas plataformas e nós temos um acervo de dados para o efeito.



tradicionais, pois na altura já havia projectos na área da floresta e exploração da madeira. Portanto, era necessário que o Ministério dos Transportes criasse estratégias para fazer face à demanda.

Aprovou-se a Estratégia e para a sua implementação adoptou-se a metodologia de iniciativas de desenvolvimento espacial que visa olhar para o potencial da zona e constatar como as sinergias do potencial económico e das infraestruturas se cruzam. Foi neste âmbito que o Ministério decidiu pensar numa forma integrada de resolver o problema, de avaliar o que existe em termos de potencial para depois viabilizar as infraestruturas de transporte a serem construídas. A rede nacional do SIG (Sistema de Informação Georreferenciada) seria um instrumento para fazer a qualificação espacial. Durante cerca de três anos, estivemos a criar a plataforma e a recolher os dados espaciais, que se encontram dispersos. E é assim que surge o projecto.

Uma das missões que temos é internalizar esse pensamento espacial a nível das instituições do Governo e do Sector Privado. Isso significa que as mesmas podem usar o SIG para planificação de forma integrada e tomar decisões com base em evidências.

#### **Em relação à georreferenciação quais são os pontos focais, os multibancos, POS. O que realmente é estudado?**

Até ao momento, foram mapeadas agências bancárias, cooperativas de crédito, POS, agentes de moeda electrónica, micro-bancos, casas de câmbio, ou seja, tudo o que é serviço financeiro. O que se pretende numa outra fase é fazer o mesmo com as seguradoras. Neste processo com a banca o maior desafio foi o de mapear os POS por serem móveis, mas fizemos uso da tecnologia recorrendo aos SIM CARD porque a partir dos mesmos é possível localizar o POS que está a ser usado.

Do projecto em curso, apenas a fase do mapeamento se encontra finalizada. Para a segunda fase espera-se disponibilizar esta informação para efeitos de planificação, de modo a atingir os indicadores da estratégia nacional de inclusão financeira que preconiza que, até 2022, 75 por cento da população venha a ter acesso a um ponto financeiro num raio inferior a 5km.

#### **No meio desta estruturação existe um relacionamento próximo com as *fintechs*?**

Nós acabamos por abranger todas as áreas. Entrevimos na área financeira e não só. Mas temos um relacionamento próximo com as *fintechs*, sim. Os



Shanna Chicalia

bancos, hoje em dia, devem desenvolver produtos cada vez mais próximos dos clientes. E uma das formas de estarem próximos é desenvolvendo produtos ou aplicativos que permitam que os clientes mesmo a partir de casa estejam próximos destes serviços. As *fintechs* necessitam dos dados para desenvolverem melhor os seus *softwares* e as suas plataformas e nós temos um acervo de dados para o efeito. Infelizmente ainda há um mito no que se refere à partilha de dados, provavelmente por se sentir que os dados podem ser usados para outros fins que não os convencionados. O nosso país ainda tem um longo caminho a percorrer

no que concerne à partilha de dados. Primeiro, porque ainda não há legislação. É verdade que há leis que falam da necessidade da informação ser pública, mas em termos de dados, ainda se está no processo de elaboração.

Elaboramos, recentemente, a Estratégia Nacional de Infraestrutura e Dados, que vai ser aprovada pelo Conselho de Ministros, e irá definir como os dados irão ser usados e quais deverão ser partilhados. Mas ainda precisamos de elaborar a Política de Dados.

TEOTÓNIO COMICHE, PRESIDENTE DA  
ASSOCIAÇÃO MOÇAMBICANA DE BANCOS

# “Esta área de actuação é de elevada intensidade e exige muito capital”



O sector financeiro olha para a tecnologia como um factor essencial para a operação bancária e prova disso é que a Banca foi dos sectores pioneiros na adopção da Internet, como forma de estender os serviços aos seus clientes. Por outro lado, não é possível fazer a inclusão financeira sem o envolvimento e liderança do sector financeiro. Assim sendo, os associados da Associação Moçambicana de Bancos desenvolvem produtos e serviços financeiros adequados às realidades de cada região, com o auxílio das plataformas digitais, e encaram a actividade das *fintechs* e dos operadores de carteira móvel como um complemento positivo.

**Numa economia como a nossa, em que milhares de moçambicanos não têm acesso a serviços financeiros adequados, a digitalização torna-se um fenómeno inevitável e necessário, já que ajuda a expandir os serviços financeiros. Qual é a visão estratégica da Associação Moçambicana de Bancos sobre os serviços financeiros digitais em Moçambique?**

Em primeiro lugar, gostava de dizer que a AMB não tem uma estratégia *per se* sobre o tema pois cada associado tem definido para si a forma de abordar este tema, não cabendo à AMB o papel de definição da estratégia de cada banco. No entanto, é evidente que o sector financeiro olha para a tecnologia como um factor essencial para a operação bancária. Recordo que foram os bancos a adoptar os primeiros *main frames* para melhorar a sua operação e, em Moçambique, os primeiros computadores foram introduzidos pela Banca. Desde

essa altura que a tecnologia faz parte do sector e com o advento da *Internet*, a Banca foi dos sectores pioneiros na adopção deste canal para estender os serviços aos clientes. Muito tem vindo a ser falado sobre a digitalização dos serviços financeiros mas este tema não é novidade para o sector bancário, que, desde 2011, usa o Canal USSD para disponibilizar os serviços financeiros e que, em 2012, introduziu as primeiras Apps bancárias. Nesse sentido, estamos confiantes que o sector financeiro irá continuar a liderar o processo de adopção da tecnologia para melhor servir os seus clientes e sempre em linha com a regulamentação em vigor.



*Teotónio Comiche,  
presidente da Associação  
Moçambicana de Bancos*



**De que maneira a Associação contribui para a inclusão financeira, ajuda a melhorar a provisão de serviços financeiros e fortalece o ecossistema das *fintechs* que actuam no país?**

Os associados da AMB são os verdadeiros implementadores da política de inclusão financeira definida pelo Governo e pelo regulador. Não é possível fazer a inclusão financeira sem estratégia e essa está bem definida pelo Governo de Moçambique. Mas também não é possível fazer a inclusão financeira sem o envolvimento e liderança do sector financeiro. A contribuição dos associados nesse processo passa na extensão dos acessos com a abertura de agências bancárias e na expansão da rede de ATMs e de POS. Passa também na adopção de tecnologias para estender o Canal Bancário para a mão do cliente. Os associados da AMB desenvolvem igualmente produtos e serviços financeiros adequados às realidades que cada região tem e, por último, os associados da AMB participam activamente nos programas de educação financeira em diversas iniciativas.

**Uma das preocupações coloca-se com a protecção dos dados e criação de uma regulamentação à altura. Em que moldes pensa que essa regulamentação irá ser concebida?**

A AMB e os seus associados preocupam-se significativamente com este tema e com a legislação em vigor. Esta regulamentação tem sido focada muito na protecção ao consumidor e à qual a AMB subscreve e implementa na totalidade. Naturalmente que há oportunidades de melhoria e a AMB está empenhada em partilhar a sua visão sobre o tema com as autoridades sempre e quando for necessário. Pessoalmente, acredito que deve haver um equilíbrio entre a protecção de dados e o serviço prestado. Não sou apologista de uma regulamentação tão restritiva quanto a que acontece nos mercados europeus mas também não acredito que alguns modelos adoptados em alguns países, como por exemplo a China, onde há muito pouca privacidade. Esse equilíbrio deve ser estabelecido num compromisso de protecção de dados associado a um serviço e dando clareza na utilização da informação que o consumidor mantém no sector. Note que o tema da protecção de dados não deve ser confundido com o sigilo bancário e sobre esse aspecto sou da opinião que o sigilo bancário é um aspecto fundamental na preservação da relação com o cliente e que este sigilo deve ser absoluto e em linha com a legislação em vigor.

Não sou apologista de uma regulamentação tão restritiva quanto o que acontece nos mercados europeus mas também não acredito que alguns modelos adoptados em alguns países, como por exemplo a China, onde há muito pouca privacidade

**Há desafios a ser enfrentados pelas *fintechs* que promovem a expansão dos serviços financeiros e a inclusão financeira no país. O fenómeno das carteiras móveis tem, por um lado, aliviado os bancos em termos de expansão geográfica e do acesso aos utentes mas, por outro, acarreta novos desafios para os bancos, nomeadamente a concorrência da movimentação de capitais. Que comentário lhe sugere?**

Não olhamos as carteiras móveis como concorrência, mas sim como um complemento e um participante activo no processo de inclusão financeira. Os operadores de carteira móvel estão integralmente ligados à Banca pois qualquer valor de moeda electrónica tem uma correspondência directa num Banco, isto é, o dinheiro está residente no sistema financeiro. A evolução dos operadores de moeda electrónica, vieram ajudar, como havia referido no processo de inclusão financeira estendendo serviços a mais pessoas, mas vieram igualmente trazer mais liquidez para o sector, contribuindo para o dinheiro que anteriormente circulava fisicamente, passe agora a circular electronicamente e através da Banca. Esses passos só foram possíveis com a colaboração estreita do sector bancário que, desde logo, abraçou o processo de interoperabilidade entre o sistema financeiro e as moedas electrónicas.

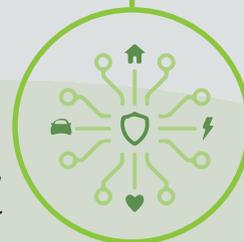
**Há questões acesas como a interoperabilidade dos bancos em cima da mesa de debate. Qual é a percepção dos bancos sobre este assunto?**

Conforme referi no ponto anterior, não vejo questões acesas de debate. Há questões importantes a serem resolvidas, mas esse processo faz parte do processo de evolução. Os bancos têm pela sua natureza, a interoperabilidade intrínseca na sua operação, seja a transacção qual ela for. Veja que pode pegar no Cartão do Banco A e levantar dinheiro do Banco B e fazer compras no POS C ou ainda fazer transferências do Banco C para uma conta do Banco B, através dum ATM do Banco D. É por isso natural esperar que um cliente de moeda electrónica E possa querer transferir para dinheiro para uma conta do operador F e até “depositar” dinheiro na sua conta através de um agente G. Esse nível de interoperabilidade só vai trazer mais clientes para o sistema e beneficiar a todos os participantes no sistema, desde os próprios consumidores, os bancos, os operadores de moeda electrónica e o estado moçambicano.

**Como antevê que as *fintechs* possam vir a ser o braço direito das instituições financeiras em Moçambique?**

Só vejo tal acontecer se houver *fintechs* com capacidade financeira para investir. Esta área de actuação é de elevada intensidade e exige muito capital, para retornos pequenos. É uma corrida de fundo e não um *sprint*.

RUBEN CHIVALE, MEMBRO DO CONSELHO DE DIRECÇÃO E PRESIDENTE DA COMISSÃO TÉCNICA DA ASSOCIAÇÃO MOÇAMBICANA DE SEGUROS



# “Achamos que o ecossistema das tecnologias é o futuro”

Ao contrário da evolução que se assiste no ramo financeiro, em que as fintechs vêm ganhando, nos últimos tempos, cada vez mais preponderância na transformação digital, o representante da Associação Moçambicana de Seguros (AMS), Ruben Chivale, conta que “no sector dos seguros, a inovação tecnológica é uma questão muito nova”. Ainda a braços com muitas dificuldades, Chivale defende a necessidade de controlo e minimização do risco a nível de fraudes bem como a garantia da privacidade dos clientes.

### **Qual é a visão estratégica que a vossa organização tem face à inovação, à tecnologia e às *insurtechs*?**

A questão da inovação ainda é muito nova a nível internacional e particularmente em Moçambique. O sector dos seguros tanto a nível nacional, ou mesmo em outros países, move-se de forma muito lenta. Trata-se de um sector muito tradicional, conservador e que muitas vezes se fecha em copas em relação ao progresso, e que não acompanha a necessidade das pessoas a nível de comunicação e informação. Efectivamente como AMS não temos uma visão estruturada, uma política clara e redigida sobre a tecnologia de informação naquilo que é o nosso negócio. Mas vemos a iniciativa por parte de alguns associados em relação à conectividade, ao acesso digital dos cidadãos aos produtos e serviços de seguros. Actualmente, há um movimento de quase todos os principais associados no sentido de trazer as tecnologias de informação para o negócio de seguros. Penso que quem fizer isso bem terá uma vantagem competitiva enorme. O nível de penetração de seguros - olhando para o PIB - é de apenas 1.5 ou 1.6 por cento.

### **Entre os vossos associados, quais são as seguradoras que apostam em colocar plataformas digitais ao serviço de venda dos seus produtos e serviços no mercado?**

Ouçó apenas falar da Índico, que é uma seguradora que desde o início mostrou estar um passo à frente da concorrência. Foi a primeira e única seguradora a ter uma App a trazer o serviço USSD, uma página web muito interactiva, usa Chat Boat, e tem uma panóplia de meios tecnológicos de contacto com os clientes, que permite não só a venda de produtos e serviços, mas também a gestão de todo o ciclo de seguros. Portanto, análise de risco, cotações, a colocação de seguros, pagamentos, participação de sinistros, é um processo que a Índico tem. Estes atributos mexem de alguma forma com a concorrência, razão pela qual há uma tendência dos concorrentes em oferecer os mesmos serviços disponibilizados pelo Índico Seguros. A Índico vai introduzir duas plataformas de solução de contactos com os clientes este ano.



*Ruben Chivale, membro  
do Conselho de Direcção  
e presidente da Comissão  
Técnica da Associação  
Moçambicana de Seguros*

Shanna Chicalia

**Qual é a apreciação que tem em relação à adesão dos consumidores aos seguros através da tecnologia? A tecnologia tem contribuído para o fortalecimento do ecossistema de seguros?**

Contribuí muito. Lançamos os serviços de USSD, App, Chat Boat, WhatsApp Business, e essas plataformas facilitam muito o nosso trabalho como seguradoras, e o cliente procura-nos com conhecimento dos serviços de que necessita. O sistema poupa tempo e em simultâneo os recursos. O nível de adesão é maior, temos em média 500 pessoas a acederem à plataforma por dia, solicitando vários serviços. Portanto, achamos que o ecossistema das tecnologias é o futuro e já estamos a experimentar as vantagens competitivas dos sistemas que colocamos em prática.

**É possível comprar o seguro através do website e como se pode levantar a senha?**

É possível. E para além do website pode apostar nas diversas plataformas que temos à disposição. Pode ter acesso aos documentos através de e-mail, por SMS, em formato de PDF editável e depois deverá imprimi-los. Portanto, não precisa de ter acesso à Internet.

**Existe alguma *insurtech* a funcionar no mercado nacional, ou seja, uma empresa de seguros que só funciona a nível digital?**

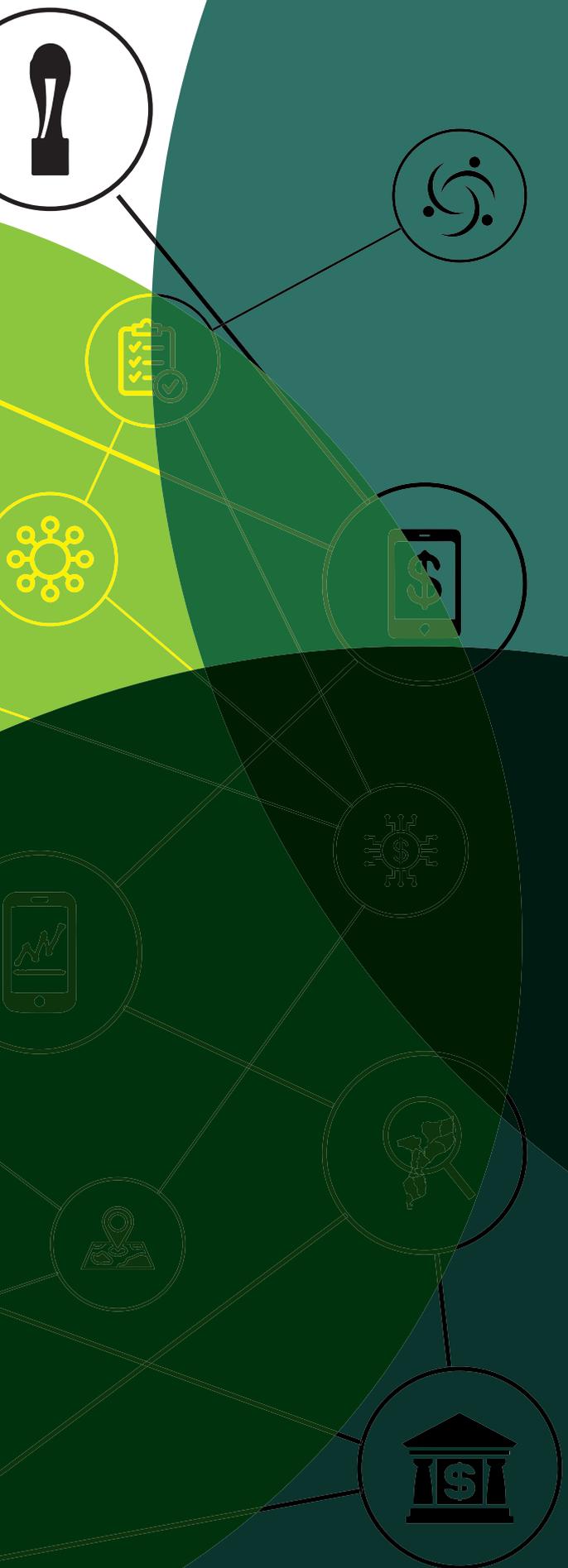
Não existe. É um desafio que passa pela aprovação do regulador. As nossas leis ainda não estão preparadas para isso e o regulador também tem que dar passos para que esta realidade se materialize.

**Algumas companhias de seguro têm tentado implementar os serviços de compra de seguros *on-line*, via digital, em Moçambique. Que desafios essa dimensão representa sobretudo em termos de regulamentação, protecção de dados e de *cybersecurity*?**

É um desafio enorme porque a nossa legislação ainda é meio pobre no que diz respeito à privacidade e protecção de dados. A nível da Banca, avançou-se muito, mas a nível de seguros nem por isso. O sentimento que temos é que estamos numa fase de revisão da legislação para a qual, eventualmente, todas as instituições serão chamadas. E há mais... para além destas questões ligadas ao segurado, há do lado da seguradora a questão das fraudes. O outro desafio, é como conjugar a privacidade do serviço ao cliente e a necessidade de controlo e minimização do risco a nível de fraudes.



# ACCADEMIA





# A aposta na formação de quadros altamente qualificados

A Universidade Eduardo Mondlane (UEM) e o Instituto Superior de Transportes e Comunicações (ISUTC) são algumas das instituições de ensino superior que contribuem para o desenvolvimento do ecossistema digital no país por meio da formação de profissionais da área e do ensino, do investimento na pesquisa e extensão, segundo contam Carlos Cumbana, director do curso de Informática da UEM, e Elton Sixpence, director de Programas de Graduação do ISUTC.

Com o advento do mercado financeiro digital em Moçambique, o qual exige cuidados quanto à gestão e protecção de dados dos utilizadores, a remodelação curricular é hoje uma das maiores prioridades da Academia.

O docente universitário e director do Departamento de Informática da UEM, Carlos Cumbana, explica que, embora a sua instituição seja a maior e a mais antiga universidade do país, “o actual curso de Informática não prevê temáticas ligadas à gestão, partilha, modelos de negócios digitais e protecção de dados. O mesmo concentra-se na base matemática e estatística e depois na especialização nas tecnologias, que passa, fundamentalmente, pelo desenvolvimento de aplicações para qualquer ambiente e área de negócio, sem, no entanto, incluir essa componente de gestão e protecção de dados”.

Contudo, Carlos Cumbana revela que está em curso um processo de revisão curricular, “com vista a integrar essas matérias, pois não existe nenhuma solução informática que não tenha uma componente financeira. “De facto, é importante que os currículos respondam àquilo que é a tendência, que é a integração de todos os sistemas, incluindo o financeiro, porque é daí onde se pode ver a origem e o destino dos dinheiros que circulam no país”, sublinhou o docente da UEM.

Ao contrário da Universidade Eduardo Mondlane, que se dedica ao desenvolvimento de aplicativos, o ISUTC já apresenta no seu currículo temáticas ligadas à protecção de dados, segundo explicou Elton Sixpence. “No curso de licenciatura em Engenharia Informática e de Telecomunicações, os alunos saem com três a quatro valências. A primeira é de desenvolvimento de *softwares*, onde são treinados a fazer o levantamento de requisitos em qualquer tipo de organização, seja a mesma da banca, saúde, educação, ou outra, e durante este processo são identificados problemas de protecção de dados, tais como quem deve ter acesso à informação e todos os outros elementos inerentes à segurança”.

No entender de Cumbana e Sixpence, a aposta na formação de quadros altamente qualificados, para responder às exigências do sector, consiste num dos maiores contributos da Academia para o desenvolvimento do ecossistema digital no país.

“Até ao momento, a nossa contribuição cinge-se ao fornecimento de engenheiros informáticos e de telecomunicações para o mercado de trabalho, bem como na introdução de cursos de curta duração sobre diversas temáticas, onde participam os nossos estudantes e de outras escolas que estejam interessadas”, explicou Sixpence. “Temos estado a unir esforços no sentido de dar a conhecer aos nossos estudantes,



*Carlos Cumbana,  
director do  
departamento de  
informática da UEM*

Shanna Chicalia

sobretudo aos finalistas, a importância de aspectos ligados à área financeira quando estiverem a pensar em soluções informáticas”, sublinhou Cumbana.

### ***Novos talentos***

Todavia, há um outro aspecto que distingue a UEM do ISUTC. “[também contribuimos] por meio da investigação, envolvidos em equipas do FSDMoç na realização de estudos de avaliação do nível de utilização dos serviços financeiros”, apontou Cumbana.

Enquanto na UEM há exemplos, entre outros, de “estudantes que desenvolveram soluções de venda de bilhetes on-line de ingresso a eventos e que, de alguma forma, integra módulos de pagamento via M-pesa, cartão de crédito, etc.”, no ISUTC existe uma variedade: “há alunos com iniciativas que têm participado em concursos e há outros que querem estar

nas grandes empresas” - segundo apontam os nossos entrevistados.

A título ilustrativo, Sixpence aponta o caso de um jovem que faz parte do grupo de estudantes que participam em concursos e praticam o empreendedorismo. “Há um estudante chamado Dário Mungoi que se encontra na empresa Google, no Canadá. Desenvolveu um *software* para a sua empresa (Moovi), que permite comprar bilhetes para o cinema” e “uma outra iniciativa denominada ‘Banco de Sangue’ que ainda não foi legalizada. É uma aplicação que pretende relacionar os doadores aos pacientes e o nome da empresa será “Ngati”, que significa ‘sangue’ na Língua Portuguesa”.

### ***ISUTC persegue a inovação***

Em 19 anos de existência, o ISUTC já “formou 948 estudantes, 66 por cento dos nossos cursos são de



*Elton Sixpence, director  
de programas de  
graduação do ISUTC*

Engenharia e apenas dois são da área de Gestão”, sendo que no curso TIC’s, concretamente a Engenharia Informática e de Telecomunicações (LEIT), as companhias de telefonia móvel e os bancos são os maiores empregadores.

Quanto à metodologia de ensino, especificamente na LEIT, o representante do ISUTC garante que “desde o primeiro dia ao último, o aluno é submetido a uma grande carga de trabalho e, ao final de quase cinco anos, torna-se numa pessoa que trabalha até de madrugada. E esta força de vontade faz com que eles engrem facilmente nas empresas”.

Com os olhos postos na internacionalização

curricular da instituição, Sixpence avança que recentemente o ISUTC se transformou numa academia da Palo Alto, que se trata de uma multinacional americana especializada em cibersegurança. “Estamos, neste momento, a ensinar cursos de cibersegurança com base nos padrões internacionais”.

No que toca à evolução do ecossistema digital em Moçambique, Carlos Cumbana da UEM aponta algumas melhorias, ainda que destaque o analfabetismo e a resistência à mudança como alguns dos maiores obstáculos. “Está a evoluir bastante, embora pudesse ser melhor. Nós julgamos que o analfabetismo da nossa população é um obstáculo, porque alguma população

“Está a evoluir bastante, embora pudesse ser melhor. Nós julgamos que o analfabetismo da nossa população é um obstáculo, porque alguma população tem acesso a esses serviços, mas não faz uso devido ao analfabetismo. O outro grande problema é a resistência às mudanças”.

*Carlos Cumbana*

“Para fazer inovação é preciso gente altamente qualificada, com nível de Doutoramento. Em Moçambique, regista-se uma escassez de pessoas com este nível na área das tecnologias, por isso esta deficiência em evoluir na componente de inovação”.

*Elton Sixpence*

tem acesso a esses serviços, mas não faz o uso devido ao analfabetismo. O outro grande problema é a resistência às mudanças”.

Porém, Sixpence tem outra visão. No seu entender, é a falta de especialização um dos maiores desafios que inibem a inovação no país. “Para fazer inovação é preciso gente altamente qualificada, com nível de Doutoramento. Em Moçambique, regista-se uma escassez de pessoas com este nível na área das tecnologias, por isso esta deficiência em evoluir na componente de inovação”. Assim, como forma de colmatar essa deficiência, “temos estado a captar, na nossa instituição, projectos interessantes que surgem no âmbito das teses apresentadas pelos alunos, e encorajamo-los a divulgarem porque pensamos que em algum lado temos que começar”, explica.

### ***Na senda da inclusão financeira***

Diante dessas barreiras, será que existem organizações que apoiam a expansão dos serviços financeiros digitais e a inclusão financeira no país? Para Carlos Cumbana, sim. O FSDMoç tem estado a desenvolver vários estudos que mostram a abrangência e o nível de utilização dos diversos serviços financeiros e, por via disto, tem formulado um conjunto de recomendações que permitem que os operadores e reguladores

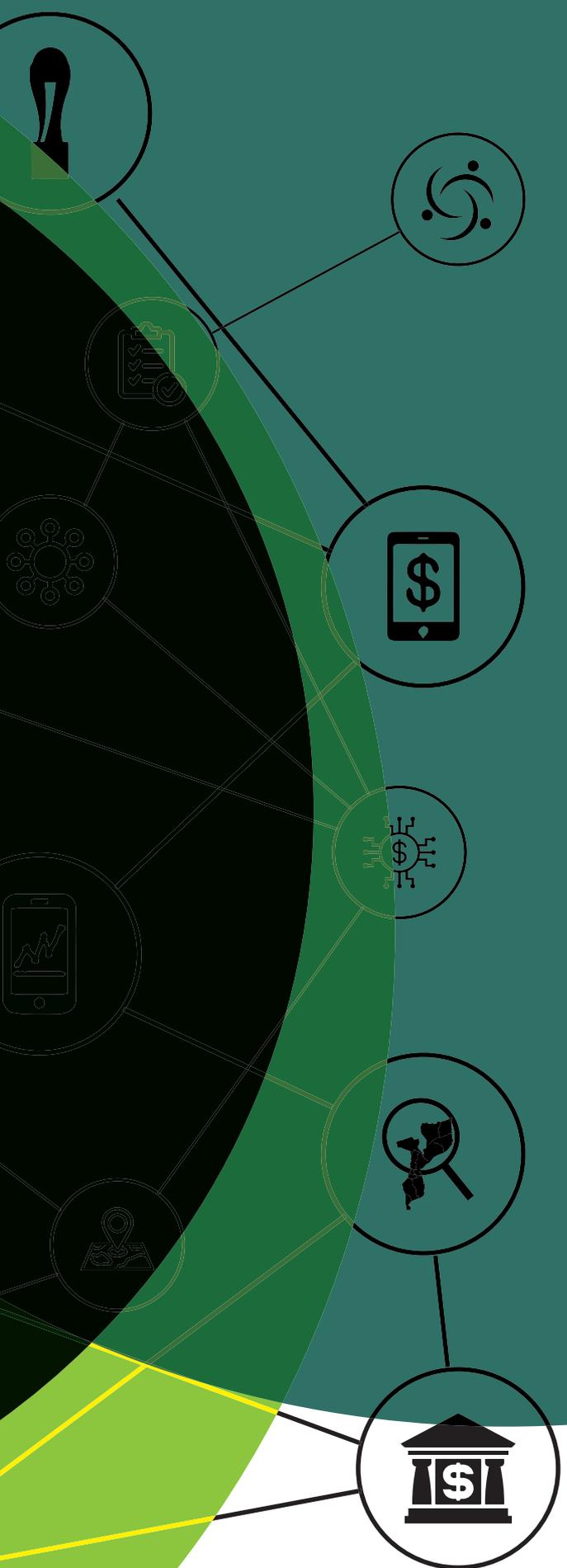
possam melhorar esse ecossistema. O FSDMoç tem estado envolvido arduamente neste processo e nota-se, claramente, mudanças muito fortes na utilização de serviços financeiros digitais em Moçambique”.

Sobre o papel do Financial Sector Deepening Mozambique (FSDMoç) na promoção da inclusão financeira, o director do curso de Informática da UEM deixa elogios, particularmente à PCA da instituição: “há um grande esforço da Professora Esselina Macome para que possamos valorizar as *fintechs*”, razão pela qual “neste momento, estamos a reflectir na possibilidade de usar alguns módulos de cursos técnicos ligados às *fintechs* para servirem de disciplinas de opção no curso de informática”, contou.

A UEM, assim como o ISUTC, não possui parcerias formais com organismos do ramo, de modo a adicionar valor às suas actividades. “Não temos parcerias formais, mas informais por meio de colegas que acabaram assumindo funções nestas instituições [FSDMoç, Banco de Moçambique e alguns bancos comerciais]”, mas “esperamos que, em breve, possamos formalizar estas relações”, contou Carlos Cumbana. Quanto ao ISUTC, não existe “nada muito sólido. Não há ainda uma ligação sólida com protocolos, actividades muito bem delineadas”, concluiu Elton Sixpence.



# POSTFÁCIO



Nas suas mãos, eis o primeiro “Relatório de Fintechs de Moçambique”, o qual espelha a trajectória que este sector tem vindo a trilhar no desenvolvimento do ecossistema das *fintechs* em Moçambique contribuindo para a inclusão financeira, nos últimos anos.

As *fintechs* são empresas, na maioria dos casos *startups*, que recorrem à tecnologia para desenvolver soluções inovadoras no sector financeiro, criando serviços disruptivos para o consumidor final. As aplicações e soluções trazidas pelas *fintechs* moçambicanas vão desde as plataformas/*Gateways* de pagamentos digitais, passando pelas remessas de transferências internacionais e carteiras móveis, até aos agregadores de pagamentos, entre outros. No mesmo contexto, existem as *insurtechs* que desenvolvem tecnologias para o sector de seguros.

Actualmente, em face a pandemia do Covid-19, quer as *fintechs* quer as *insurtechs* são chamadas e desafiadas a trazerem soluções inovadoras e relevantes para a economia, como um todo, e para as camadas mais vulneráveis, em particular.

As *fintechs* enfrentam alguns desafios, tais como uma regulamentação ainda incipiente, o acesso ao financiamento e aos dados, as características da infraestrutura e a segurança das suas aplicações.

O FSDMoç irá continuar a dar o seu apoio, potenciando a colaboração entre os diferentes intervenientes, para que as *fintechs* possam dar o seu devido contributo para o desenvolvimento de serviços financeiros acessíveis para todos e, desta forma, auxiliar no alcance dos objectivos plasmados na Estratégia Nacional de Inclusão Financeira. A existência do *Sandbox* Regulatório demonstra-se importante pois é, de facto, um espaço vibrante e um palco de inovação genuíno, cujo enfoque passa por resolver os problemas das camadas mais vulneráveis.

É digno do nosso reconhecimento e menção o papel que as incubadoras têm vindo a desempenhar ao

O FSDMoç irá continuar a dar o seu apoio, potenciando a colaboração entre os diferentes intervenientes, para que as *fintechs* possam dar o seu devido contributo para o desenvolvimento de serviços financeiros acessíveis para todos

oferecer um espaço de partilha de experiências e um ambiente de trabalho acolhedor. É de louvar a partilha de conhecimento assim como a aposta no nível de excelência por parte dos mentores nacionais e internacionais. Iniciativas tais como MozTech, *Hackatons*, “Business Challenges”, *BootCamps*, entre outras, desempenham, sem dúvida, um papel dinamizador do sector. Urge geograficamente começar a instalar estas iniciativas em outros quadrantes do País por forma a dar oportunidades a outros jovens.

Num olhar devotado à academia, exalta-se a aposta da mesma na formação de quadros competentes nestas novas matérias, facto que contribui sobremaneira para o desenvolvimento do ecossistema digital, que, por sua vez, requer cada vez mais profissionais qualificados para responder às necessidades no que tange à Economia Digital, por um lado, e aos riscos tecnológicos, por outro, de onde sobressaem, a título de exemplo, os ataques cibernéticos.



*Esselina Macome,  
directora executiva  
do FSDMoç*

Com o rápido crescimento na área digital, a quarta geração industrial (que vivemos actualmente) está a exigir cada vez mais conhecimentos técnicos e especialistas em áreas tais como *Blockchain and Distributed Ledger*, Automação e Robótica, Biotecnologia, Internet das coisas, Inteligência Artificial, Impressão em 3D, entre outras. Uma evolução que requer uma academia cada vez mais orientada para a Tecnologia.

Em simultâneo, assistimos a conquistas como os instrumentos legais, facilitadores do ambiente *fintech*, que começam a ser publicados. Os mesmos anunciam que o “espaço” está aberto para voar. Este é o desafio traçado para os próximos anos, onde visualizo um futuro pródigo para os actores do Ecosistema dos Serviços Financeiros Digitais.

Um outro marco foi o lançamento da Associação das Fintechs de Moçambique, o qual assistimos com agrado e que foi enquadrado na Semana das Fintechs. Foi, sem dúvida, um momento marcante não só

pelos diversos eventos organizados como pela presença massiva de intervenientes do ecossistema nacional e internacional. Esperamos que este dinamismo se mantenha ao longo dos próximos anos.

No sentido figurado, vejo navios (os incumbentes do sistema bancário) a abraçar e a puxar cada vez mais as lanchas (neste caso, as *fintechs*) e, juntos, a navegar e a trabalhar em prol da inclusão financeira, certamente que com o apoio dos diversos reguladores, fornecedores de serviços, entre outros elementos.

O meu maior anseio é que, após esta primeira edição do “Relatório de Fintechs de Moçambique”, eu possa vir a ler nas futuras edições desta publicação, ora criada, outras histórias de sucesso na dimensão das *fintechs* e *insurtechs*!

*Esselina Macome*

*Directora Executiva – FSDMoç*

# AGRADECIMENTOS

---

FSDMoç. gostaria de manifestar o seu agradecimento a todas as pessoas particulares, entidades públicas e privadas pela sua colaboração na elaboração deste precioso Relatório, nomeadamente: Banco de Moçambique (BM), Instituto Nacional de Comunicações de Moçambique (INCM), Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique (ISSM), Programa de Desenvolvimento Espacial do Ministério dos Transportes e Comunicações (PDE/MTC), Bolsa de Valores de Moçambique (BVM), Digital Frontiers Institute (DFI), Universidade Eduardo Mondlane/Direcção do Curso de Informática, Instituto Superior de Transporte e Comunicações/Direcção de Programas de Graduação, Associação das Fintechs de Moçambique (FintechMZ), Associação Moçambicana de Bancos (AMB), Associação Moçambicana de Seguradoras (AMS), Incubadora do Standard Bank, IdeiaLab, Accion, FintechPortugal, FintechStage às empresas *fintechs* e *startups* moçambicanas que deram as suas contribuições.

O nosso agradecimento é dirigido, de forma particular, pela inestimável participação e colaboração, a Rogério Zandamela, governador do Banco de Moçambique; Gertrudes Macueve, administradora do

Banco de Moçambique; Américo Muchanga, PCA do Instituto Nacional de Comunicações de Moçambique (INCM); Massingue Apala, director geral do INCM; Otilia dos Santos Monjane, PCA do Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique (ISSM); Salim Crip-ton Valá, PCA da Bolsa de Valores de Moçambique (BVM); Carla Fernandes, directora do Gabinete de Inclusão Financeira no Banco de Moçambique; Odete Simeão, coordenadora do Programa de Desenvolvimento Espacial/MTC; Teotónio Comiche, presidente da Associação Moçambicana de Bancos (AMB); Curratlaine Remane, presidente da Associação Moçambicana de Seguradoras (AMS); Rogério Lam, coordenador do Grupo de Trabalho para a Inclusão Financeira na AMB; Cláudio Banze, CIO do Standard Bank Moçambique; Ameer Parbhoo, directora de investimentos da Accion Venture Lab; João Freire de Andrade, co-fundador da PORTUGAL FINTECH e head of BiG Start Ventures; Matteo Rizzi, empreendedor e co-fundador do FinTechStage; Sasha Vieira, gestora da Incubadora do Standard Bank; Sara Fakir, catalisadora executiva da Ideialab; Carlos Cumbana, director do curso de Informática da UEM; Elton Sixpence, director de Programas de Graduação do ISUTC e Bruno Sengulane, técnico do Banco de Moçambique.

# FICHA TÉCNICA

**Propriedade:** Financial Sector Deepening Mozambique (FSDMoç)  
e Associação das Fintechs de Moçambique (FINTECHMZ)



**Edição:** XMU – Consultoria em Comunicação e Design

**Coordenação da Edição:** Helga Nunes

**Colaboração:** Esselina Macome, Moisés Inguane, Hélder Buvana, Carlos Valente Mondle, Kátia Agostinho, Denise Alves, João Gaspar

**Jornalistas:** Mateus Fotine, Virgínia Mangué

**Tradução:** Sónia Almeida Santos

**Design e Maquetização:** Rui Batista

**Impressão:** Minerva Print

**Tiragem:** 300 exemplares

**Registo do depósito legal:** DL/BNM/570/2020

**Ano:** 2020

**Distribuição:** Gratuita

**Disponível electronicamente:** <http://fsdmoc.com/news/relatorio-de-fintechs/>

**Com o apoio de:**

