



SOLICITAÇÃO DE PROPOSTAS
PROJECTO DE FINANCIAMENTO DE EMPREENDIMENTOS
RURAIIS (REFP - *sigla em inglês*)
MECANISMO DE INOVAÇÃO E EXPANSÃO (IOF - *sigla em inglês*)

Parceiro Técnico:



Índice

TERMOS DE REFERÊNCIA	4
1. INTRODUÇÃO	4
1.1. SOBRE O REFP	4
1.2. PARCERIA ENTRE O REFP E A FSDMOÇ	5
1.3. OBJECTIVO DA PRESENTE SOLICITAÇÃO DE PROPOSTAS	5
1.4. BENEFICIÁRIOS DO REFP	6
1.4.1. CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DOS BENEFICIÁRIOS	7
2. JANELAS DE FINANCIAMENTO NO ÂMBITO DO IOF	8
Janelas 1: Micro Empresas (nível local)	8
Janela 2: A Nível das Instituições Financeiras.....	9
Janela 3: A Nível do Governo.....	10
Janela 4: Sector Privado (Apoio de Alavancagem).....	10
3. ABORDAGEM DE IMPLEMENTAÇÃO	11
Sub-componente de Inovação	11
Sub-componente da Expansão	12
INSTRUÇÕES AOS PROPONENTES (PARCEIROS)	12
4.1. Conflito de interesses	13
5.1. Esclarecimento de Propostas.....	13
5.2. Alteração dos documentos da Solicitação de Propostas	14
5.3. Preparação das Propostas	14
5.4. Parcerias	17
5.5. Proposta Financeira.....	17
5.6. Moeda da Proposta.....	18
5.7. Apresentação das Propostas	18
5.8. Apresentação das Propostas	18
5.9. Auditoria	19

Siglas e Abreviaturas

Forma Curta	Forma Longa
AT	Assistência Técnica
FIDA	Fundo Internacional para o Desenvolvimento Agrícola
FSDMoç	Financial Sector Deepening Moçambique
HCD/CCH	Human Centered Design/Concepção Centrada no Ser Humano
IOF	Mecanismo de Inovação e Expansão
MdE	Memorando de Entendimento
REFP	Projecto de Financiamento de Empreendimentos Rurais
RFP/SdP	Solicitação de Propostas
SFDs	Serviços Financeiros Digitais
UNGP	Unidade Nacional de Gestão de Projectos

TERMOS DE REFERÊNCIA

1. INTRODUÇÃO

1.1. SOBRE O REFP

O Projecto de Financiamento de Empreendimentos Rurais (REFP) resulta de um acordo de financiamento assinado entre a República de Moçambique e o Fundo Internacional para o Desenvolvimento Agrícola (FIDA) para a sua implementação. O REFP é um projecto com duração de seis anos que cobre o período de 2018 a 2024. O custo total do projecto é de 72,5 milhões de dólares norte-americanos financiado na seguinte proporção: Fundo Internacional para o Desenvolvimento Agrícola - FIDA (62,1M USD); Governo da República de Moçambique (4,3M USD); Sector Privado (5,00M USD) e Beneficiários (1,2M USD).

Para a implementação do REFP, foi criada uma Unidade Nacional de Gestão de Projectos (UNGP), e esta encontra-se no Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural (MADER) através da Direcção Nacional de Desenvolvimento Local (DNDEL) como Agência que será directamente responsável pela implementação do mesmo. A **Unidade Nacional de Gestão de Projectos** (UNGP) tem a responsabilidade de coordenar e implementar o REFP e a sua missão é apoiada por três outros escritórios regionais, nomeadamente; um na cidade de Nampula para a Região Norte (Niassa, Cabo-Delgado e Nampula); um na cidade de Chimoio para a Região Centro (Tete, Sofala e Manica); e um na cidade de Xai-Xai para a Região Sul (Inhambane, Maputo Província e Gaza).

A Meta e o Objectivo de Desenvolvimento do Projecto é contribuir para a melhoria dos meios de subsistência das famílias rurais. O Objectivo específico de Desenvolvimento do Projecto é aumentar a disponibilidade, acesso e utilização de serviços financeiros sustentáveis adaptados (adequados, acessíveis e inovadores), e oferecer serviços de apoio técnico nas zonas rurais. O projecto tem 3 componentes principais: (1) Maior acesso a serviços financeiros adaptados para empreendedores rurais; (2) Desenvolvimento de Capacidades e Apoio às Instituições e Empreendimentos Rurais; e (3) Gestão de Projectos.

1.2. PARCERIA ENTRE O REFP E A FSDMOÇ

A Financial Sector Deepening Moçambique (FSDMoç) é uma organização de desenvolvimento do sector financeiro, sem fins lucrativos, com foco na expansão dos níveis de inclusão financeira. A FSDMoç direcciona os seus investimentos e conhecimentos para enfrentar as limitações no mercado financeiro, ajudando a diversificação da economia de Moçambique e trazendo prosperidade e resistência económica ao povo moçambicano. As mulheres, os jovens e a população rural de baixa renda, bem como as pequenas empresas que não têm acesso a serviços financeiros adequados e acessíveis, constituem o centro da sua estratégia. A FSDMoç apoia as suas principais partes interessadas para inovarem e expandirem os serviços financeiros, utilizando conhecimentos técnicos especializados e financiamento direccionado para aumentar a sua capacidade e das pessoas que elas servem.

O REFP assinou um Memorando de Entendimento (MdE) com a FSDMoç para a implementação do seguinte:

- i) Mecanismo de Inovação e Expansão (IOF).
- ii) Educação Financeira
- iii) Micro-Seguros e Digitalização das iniciativas do REFP, bem como outros produtos.

1.3. OBJECTIVO DA PRESENTE SOLICITAÇÃO DE PROPOSTAS

O Projecto de Financiamento de Empreendimentos Rurais (REFP)¹ convida as instituições e provedores de serviços elegíveis² a apresentarem as suas propostas para o Mecanismo de Inovação e Expansão (IOF).

O IOF é um dos instrumentos de financiamento disponibilizados pelo REFP para melhorar a disponibilidade, acesso e utilização de serviços financeiros adaptados e inclusivos por parte de pequenos agricultores rurais pobres, empreendimentos, e comunidades em geral em Moçambique. O objectivo do Mecanismo de Inovação e Expansão é prestar apoio às instituições e aos prestadores de serviços no desenvolvimento e implementação de produtos financeiros apropriados e inovadores e canais de entrega alternativos baseados em serviços financeiros digitais (SFDs) que aumentem o seu alcance aos grupos-alvo do projecto.

¹ Vide anexo 1 para uma visão geral do REFP

²Instituições elegíveis incluem bancos e instituições financeiras não bancárias, operadoras de redes móveis, facilitadores de mercado, etc. prestadores de serviços de remessas e pagamentos, empresas FinTech, ministérios, entidades reguladoras, e organizações económicas regionais.

O Mecanismo apoiará iniciativas em torno do **Desenvolvimento de Novos Produtos**, tais como produtos financeiros digitais, agências bancárias, produtos de seguros, obtenção de financiamento agrícola, financiamento da cadeia de valor, financiamento a prazo para a agricultura, seguro baseado em índices meteorológicos para soluções tecnológicas pecuárias que ajudam a reduzir o custo da prestação de serviços, utilização de dispositivos de ponto de venda, armazenamento de dados biométricos, e abordagens de gradação financeira de testes-piloto. O Mecanismo também promoverá a **Expansão e Divulgação de Produtos Existentes** que alavancam o financiamento adicional de doadores, ou um acordo de partilha de custos com intervenientes comerciais, tais como companhias de seguros, empresas de telecomunicações, empresas de *leasing* e intermediários de mercado.

O apoio incluirá:

- (i) Assistência técnica para ajudar os parceiros participantes a desenvolver novos produtos e canais de entrega alternativos, e
- (ii) Base de partilha de custos para fazer face aos custos de implementação de uma nova tecnologia para melhorar o alcance das áreas/grupos marginalizados, estabelecimento de filiais em áreas remotas, etc. A partilha de custos pode ser em dinheiro ou em espécie e, no caso de contribuições em espécie, que podem ser com equipamento, recursos humanos, apoio logístico, e outros, os parceiros devem demonstrar o montante correspondente das contribuições em espécie.

1.4. BENEFICIÁRIOS DO REFP

O número de beneficiários directos é estimado em cerca de 287.700 indivíduos envolvidos na agricultura, pesca e PME não agrícolas. Os beneficiários directos do projecto incluem homens e mulheres pobres envolvidos na agricultura, pesca como fonte de subsistência e rendimento e PME não agrícolas. O projecto também tem como alvo os jovens (rapazes e raparigas). O REFP implementa uma estratégia de focalização inclusiva para assegurar que os benefícios sejam distribuídos a um grande número de pequenos agricultores pobres, e membros mais pobres e vulneráveis das comunidades.

As mulheres representarão pelo menos 50 por cento dos beneficiários-alvo do REFP e os jovens menos de 20 por cento (dos quais 50% serão raparigas). O foco nas pessoas pobres e

desfavorecidas assegurará que a cobertura dos serviços do REFP chegue às comunidades remotas, mal servidas e à população financeiramente excluída”.

1.4.1. CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DOS BENEFICIÁRIOS

Segmentos		
Os mais desfavorecidos	Os grupos/associações de poupança	Os empreendedores rurais
<p>Os extremamente pobres são indivíduos e famílias que sobrevivem com menos de 40.000,00 MZN/ano. Na maioria dos casos estes indivíduos e famílias não têm um negócio e/ou um rendimento garantido e vivem da agricultura de subsistência e do comércio. Estes beneficiários recebem formação em <i>coaching</i> pessoal e empreendedorismo oferecida por fornecedores do programa de graduação e, uma vez formados individualmente, recorrem à FARE para o trabalho subsequente, como a ligação a instituições financeiras formais. Eles são organizados em grupos para receber assistência e, como parte da formação, são instruídos sobre a constituição de grupos de poupança.</p> <p>Estes têm menos probabilidades de se envolverem com os</p>	<p>Os beneficiários já estão formados em grupos de poupança e envolvidos em alguma forma de actividade económica/ geradora de rendimentos. Alguns grupos ainda recebem assistência dos promotores (geralmente ONGs ou projectos de desenvolvimento semelhantes), outros são independentes. A FARE trabalha com grupos registando-os como associações e ligando-os a um FSF com o objectivo de abrir uma conta bancária da associação. Estes conhecem melhor alguns termos financeiros e o compromisso com os FSFs permite aos membros da associação melhorá-la, como por exemplo o reembolso, e criar alguma forma de garantias, etc.</p>	<p>Estes são mais experientes em negócios, com alguma experiência na gestão de um negócio e finanças; o IPEME fornece apoio BDS aos empreendedores que pretendem fazer crescer o negócio ou que se envolvem com FSFs à procura de financiamento. Eles têm muito conhecimento e compreensão dos termos do sector financeiro.</p>

<p>Fornecedores de Serviços financeiros (FSFs) ou de compreenderem certos conceitos financeiros, mesmo a partir dos conceitos básicos. No entanto, é um facto que esta exposição permitiu aos grupos de poupança aprenderem alguns conceitos como taxa de juro e crédito.</p>		
---	--	--

2. JANELAS DE FINANCIAMENTO NO ÂMBITO DO IOF

O IOF tem quatro principais áreas/janelas de inovação e expansão, nomeadamente:

Janelas 1: Micro Empresas (nível local)

Nesta janela, o IOF apoiará directamente intervenções ao nível do sector rural dentro e fora da exploração agrícola e directamente a indivíduos ou grupos, associações, ou outras formas de entidades colectivas legalmente reconhecidas. Além disso, no âmbito desta janela, será prestado apoio a soluções empreendedoras inovadoras que tenham a capacidade de propor novas ideias ou contribuir mais eficazmente para ideias existentes que visem zonas rurais e contribuam para a expansão de serviços na zona-alvo mal servida. As soluções podem ser sob a forma de modelos de negócios para alcançar a *última milha*, mas também considerar tanto os aspectos operacionais como de produção. Alternativamente, pode ser sob a forma de novas modalidades através das quais produtos e serviços podem ser fornecidos em zonas rurais e agrícolas.

Contribuição: espera-se que os beneficiários de subvenções participem entre 0 a 30 por cento, em dinheiro ou em espécie, para os custos totais da iniciativa de inovação a ser financiada, dependendo do acesso e dos critérios de co-financiamento a serem estabelecidos.

Exemplos de potenciais proponentes:

- comerciantes formais e informais (nível micro) que operam como distribuidores locais de bens e serviços.
- Empreendedores com modelos e inovações de negócios em serviços financeiros que se destinam ao sector rural e agrícola, quer em fase de desenvolvimento quer em fase de expansão.
- Micro-empresendimentos estabelecidos e a trabalhar para as comunidades.
- Associações locais ou outra forma de entidade colectiva reconhecida.

Janela 2: A Nível das Instituições Financeiras

Nesta janela, o IOF apoiará os provedores de serviços financeiros com intervenções destinadas para desenvolver novos produtos, melhorar a oferta existente e aumentar o alcance. São também elegíveis para o financiamento associações do sector financeiro e outras formas de entidades colectivas legalmente reconhecidas. A janela terá como alvo um vasto leque de instituições financeiras com capacidade actual ou potencial para atingir o sector rural dentro e fora da exploração agrícola, incluindo instituições financeiras comunitárias, bancos rurais, instituições de micro-finanças, bancos comerciais e outras.

Comparticipação: Espera-se que as instituições financeiras beneficiárias contribuam entre 10 por cento (dinheiro) e até 30 por cento (em espécie) para os custos totais da acção inovadora a ser financiada. Os critérios dependerão do tipo, dimensão e capacidade financeira da instituição e os critérios de co-financiamento serão estabelecidos durante o arranque do projecto.

Exemplos de potenciais proponentes:

- bancos, companhias de seguros, instituições de micro-finanças, fintechs e insuretechs, empresas de tecnologia em parceria com instituições financeiras, etc.
- provedores de serviços financeiros com intervenções destinadas a desenvolver novos produtos para melhorar a oferta existente e aumentar o alcance.
- associações do sector financeiro e outras formas de entidades colectivas legalmente reconhecidas.
- instituições financeiras com capacidade actual ou potencial para atingir o sector rural

dentro e fora da exploração agrícola; e outras.

Janela 3: A Nível do Governo

Diferentes agências governamentais ou Ministérios podem ter limitações no cumprimento do seu papel relacionado com a inovação e expansão dos serviços financeiros, promoção da inclusão de segmentos marginalizados nas zonas rurais e do sector financeiro agrícola. No âmbito desta janela, o IOF apoiará instituições públicas com papel relevante na promoção e fomento da inovação no sector financeiro, para acesso e maior utilização dos produtos financeiros. O apoio dará prioridade à eliminação das restrições do mercado a nível macro, tais como a criação e/ou revisão de regulamentos relevantes, e o reforço e fortalecimento das capacidades das instituições públicas para responderem aos desafios em evolução e à evolução do mercado.

Contribuição: Os beneficiários do sector público podem ser considerados para apoio financeiro em 100% a fim de cobrir os custos da intervenção proposta. Os critérios dependerão do grau de descentralização da entidade requerente, da sua dimensão e da sua capacidade financeira.

Exemplos de potenciais proponentes: Promotores, reguladores e quase reguladores que precisam de apoio para testar novas soluções com potencial forte impacto nos beneficiários do REFP.

Janela 4: Sector Privado (Apoio de Alavancagem)

Nesta janela, o IOF apoiará os inovadores do sector privado com capacidade para implementar soluções inovadoras que abordem os constrangimentos financeiros e afins do grupo-alvo do projecto, tais como; avaliar mecanismos de financiamento adaptados ao sector agrícola, seguros, acesso à informação, entre outros. As instituições do sector privado incluem empresas do sector agrícola, por exemplo, fornecedores de insumos a pequenos agricultores e empresas de consultoria de desenvolvimento. As associações do sector privado e outras formas de entidades colectivas legalmente reconhecidas são também elegíveis para o financiamento, pois o IOF procurará alavancar investimentos deste sector que possam alimentar o sector agrícola (e não só). O fundo apoiará a prestação de serviços financeiros específicos/direccionados, destinados a incentivar empresas e investidores a trabalharem com

empreendedores rurais seleccionados e pequenos agricultores.

Contribuição: Espera-se que os candidatos do sector privado contribuam com 30% em espécie ou em dinheiro para os custos totais da intervenção a ser financiada.

Exemplos de potenciais proponentes: Empresas do sector de agronegócio, grandes distribuidores (de produtos aos comerciantes), grossistas e outras empresas que integram indivíduos locais e micro-empresendimentos na sua cadeia de valor e de fornecimento. Por exemplo, as empresas do agronegócio que produzem a cana-de-açúcar, mandioca, algodão e aves, incluindo também distribuidores de insumos e serviços (por exemplo, fornecedores de sementes e equipamento).

3. ABORDAGEM DE IMPLEMENTAÇÃO

O período de implementação do projecto não deve exceder 2 anos. Para aqueles onde o projecto será implementado, são recomendadas as seguintes fases:

Sub-componente de Inovação

- Fase de desenvolvimento – até 6 meses

Nesta fase, os parceiros devem desenvolver a solução utilizando a abordagem de concepção centrada no ser humano (CCH) alavancando a assistência técnica (AT) da FSDMoç. É nesta fase que o protótipo do produto precisa de ser apresentado, pré-testado e preparado para a fase seguinte, que é a fase-piloto.

- Fase-piloto – até 16 meses

Nesta fase (proponentes/ implementadores) testarão os produtos/ serviços desenvolvidos durante a fase anterior. Será uma abordagem de teste e aprendizagem para assegurar que as lições sejam incorporadas e utilizadas para melhorar o produto. A FSDMoç prestará assistência técnica durante a implementação.

- Fase de avaliação – 2 meses

Nesta fase, a FSDMoç e o Gestor do Fundo conduzirão uma avaliação da implementação do projecto em relação à capacidade de mercado de absorver o produto e identificar entraves. Será nesta fase que terá lugar a avaliação dos resultados alcançados em comparação com a proposta inicial.

Sub-componente da Expansão

- Fase de adaptação – até 4 meses

Esta componente financia produtos e serviços existentes com potencial para serem alargados ao grupo-alvo do projecto. Nesta fase (proponentes/implementadores) trabalharão nas suas soluções propostas para se adaptarem ao contexto do mercado e dos beneficiários do projecto, dentro de um modelo de negócio viável.

- Fase-piloto – até 18 meses

Após adaptação, a próxima fase deverá ser a de pilotar as soluções. Esta será uma abordagem de teste e aprendizagem para assegurar que as lições sejam incorporadas e utilizadas para melhorar o produto. A FSDMoç prestará assistência técnica durante a implementação.

- Fase de avaliação – 2 meses

Nesta fase, a FSDMoç e o Gestor do Fundo empreenderão uma avaliação da implementação do projecto em relação à capacidade do mercado de absorver o produto e identificar entraves. Será nesta fase que terá lugar a avaliação dos resultados alcançados em comparação com a proposta inicial.

INSTRUÇÕES AOS PROPONENTES

4. GERAIS

Todos os proponentes devem cumprir rigorosamente todos os requisitos da presente Solicitação de Propostas. Nenhuma alteração, substituição ou outra alteração às regras e disposições estipuladas na presente Solicitação de Propostas poderá ser feita ou assumida, a menos que seja instruída ou aprovada por escrito pela FSDMoç sob a forma de Informação Suplementar a Solicitação de Propostas.

Qualquer proposta apresentada será considerada como uma oferta do proponente, mas não constitui nem implica a aceitação por parte da FSDMoç. A FSDMoç não é obrigada a adjudicar um contrato a qualquer proponente apenas com base na resposta a esta Solicitação de Propostas.

As propostas, sem contar anexos ou orçamento, não devem exceder vinte (20) páginas. As páginas sugeridas são dadas após cada secção; contudo, os proponentes são livres de modificar estas sugestões desde que não excedam o limite total de páginas.

A FSDMoç não é obrigada a adjudicar ou a pagar quaisquer custos incorridos pelo proponente na preparação e apresentação de uma Proposta em resposta a presente Solicitação de Propostas, independentemente de ter ou não sido bem-sucedida. A FSDMoç não será em caso algum responsável ou responsabilizada por esses custos, independentemente da conduta ou do resultado do processo de concurso.

4.1. Conflito de interesses

Os proponentes devem revelar na sua proposta, detalhes de quaisquer circunstâncias, incluindo actividades pessoais, financeiras e comerciais que irão, ou poderão, dar origem a um conflito de interesses, se lhes for concedida esta subvenção. Quando os proponentes identificarem quaisquer conflitos potenciais, deverão declarar como pretendem evitar tais conflitos. A FSDMoç reserva-se o direito de rejeitar qualquer proposta que, na sua opinião, dê origem, ou possa dar origem, a um conflito de interesses.

As associações e outras formas legais ou reconhecidas de instituições colectivas, privadas ou públicas, que têm um papel dentro da estrutura de implementação do projecto REFP, não são elegíveis à apresentação de Propostas.

5. ESPECÍFICAS

5.1. Esclarecimento de Propostas

A FSDMoç permitirá que os proponentes solicitem esclarecimentos sobre qualquer um dos documentos da Solicitação de Propostas. As mesmas poderão ser colocadas através da

plataforma de gestão de aquisições <http://form.fsdmoc.org.mz/> e pelo email refp@fsdmoc.org.mz As perguntas serão respondidas a todos os proponentes através dos mesmos canais. Qualquer atraso na prestação dos esclarecimentos não implicará a obrigação por parte da FSDMoç de prorrogar a data de apresentação das Propostas, a menos que a FSDMoç considere que tal prorrogação é justificada e necessária.

5.2. Alteração dos documentos da Solicitação de Propostas

A FSDMoç pode, por qualquer razão considerada necessária, por exemplo em resposta a um esclarecimento solicitado por um proponente, modificar a Solicitação de Propostas sob a forma de Informação Suplementar a Solicitação de Propostas, antes do prazo de apresentação das propostas. A FSDMoç pode utilizar os mesmos canais utilizados para lançar a Solicitação de Propostas para disponibilizar todas as alterações/modificações e instruções adicionais através das informações suplementares a Solicitação de Propostas. Por forma a dar aos proponentes um tempo razoável para considerarem as alterações na preparação das suas propostas, a FSDMoç pode, a seu critério, prorrogar o prazo para a apresentação das Propostas.

5.3. Preparação das Propostas

Uma lista indicativa de requisitos para cada grupo de proponentes é fornecida no quadro abaixo, para orientação na preparação das suas propostas de negócios.

▪ Língua

A Proposta, assim como toda a correspondência relacionada trocada pelo proponente e pela FSDMoç deverá ser escrita apenas em INGLÊS ou PORTUGUÊS.

Qualquer outro documento relevante apresentado pelo proponente para suportar a proposta numa língua que não seja a indicada acima, deve ser acompanhado de uma tradução. Para efeitos de interpretação da Proposta, e em caso de discrepância ou inconsistência no significado, a versão traduzida para a língua preferida prevalecerá. Após a conclusão de um contrato, a língua do contrato deverá reger a relação entre o contratado e a FSDMoç.

▪ Proposta Técnica

A proposta técnica deve incorporar as seguintes informações:

Janela 1	Janela 2 e 4	Janela 3
<ul style="list-style-type: none"> - Capacidades do Proponente (20%) <ul style="list-style-type: none"> - As capacidades dos indivíduos, empreendimentos, associações ou outros que demonstrem experiência prévia relevante, com a actividade a operar - Demonstrar como a inovação proposta será implementada e qual é a estrutura de gestão em vigor. Quando estiver associado a outro (s) indivíduo (s) explicar o papel de cada um. - Explicar a oportunidade de negócio identificada e como será rentável e auto-sustentável. 	<ul style="list-style-type: none"> - Capacidades do Proponente (20%) – As capacidades dos indivíduos, instituição demonstrando experiência prévia relevante, incluindo a lista de projectos/contratos (concluídos e em curso, nacionais e internacionais) que estejam relacionados ou sejam de natureza similar aos requisitos da Solicitação de Propostas. - A estrutura de gestão para implementar o projecto, se se tratar de uma parceria, a estrutura de gestão de todos os parceiros. - Se se tratar de uma parceria, o papel de cada parceiro. - Pessoal-chave: papéis 1-3 pessoas-chave, com a percentagem de tempo que cada um dedicará aos CVs de pessoas-chave do projecto deve estar em anexo. - A oportunidade de negócio – demonstrar como o projecto-piloto pode contribuir para os objectivos do REFP. - A importância do negócio e da sua cadeia de valor na promoção da inclusão social e económica das comunidades locais. - Escalabilidade – como este modelo pode ser replicado em outros locais - Estratégia de saída – como a implementação do negócio ou iniciativa proposta continuará após o fim do apoio do REFP. 	<ul style="list-style-type: none"> - Descrever a Agência/Ministério e o seu principal mandato. - Fornecer os detalhes da estrutura de implementação do projecto proposto. - Como o projecto proposto está alinhado com o mandato da Agência/Instituto/Ministério e qual é a restrição do Mercado que está a ser abordada; se está relacionado com uma lei ou regulamento, fornecer detalhes da fase actual e qual é a alteração proposta; - Estratégia de saída – como o projecto continuará após o fim do financiamento do REFP;

▪ **Metodologia e Abordagem Propostas (15%)**

Foi proporcionada uma ampla abordagem de implementação para garantir que haja a oportunidade de desenvolver e testar soluções. Especificamente, os proponentes devem fornecer mais detalhes sobre o que está planejado para cada fase.

- Descrever o seu produto/solução.
- Fornecer detalhes do projecto e da abordagem de implementação.
- Identificar o grupo-alvo específico para a solução – descrever especificamente qual dos grupos apresentados acima é o seu grupo-alvo.

▪ **Modelo de negócio (30%)**

- Modelo de receitas: como é que a iniciativa gera receitas ou se torna sustentável?
- Projeções de crescimento: sem qualquer outro apoio de doadores, demonstrar que meta prevê atingir em 2, 4, e 6 anos.
- Estratégia de envolvimento: é política de financiamento do IOF procurar a partilha de custos com o beneficiário dos fundos. Demonstre que a sua organização tem uma contribuição do género. (Consulte a secção Proposta Financeira sobre os requisitos do fundo de contrapartida);

▪ **Monitoria e Avaliação (10%)**

- Plano de M&A adequado para medir os resultados do projecto.
- Ferramentas de M&A e indicadores de desempenho relevantes.

▪ **Plano de Implementação**

- Plano de trabalho detalhado, incluindo:
 - Todas as áreas programáticas e administrativas das actividades.
 - Cronograma das actividades.

5.4. Parcerias

A FSDMoç encoraja fortemente as parcerias entre aqueles que trabalham com grupos-alvo de projectos ou comunidades rurais (por exemplo, aqueles que promovem a agricultura por contrato de pequenos agricultores) e empresas tecnológicas (por exemplo, FinTechs) para complementar a capacidade uns dos outros e desenvolver produtos e modelos inovadores com melhores hipóteses de alcançar os objectivos do REFP.

Se o proponente for uma sociedade de pessoas colectivas, deve confirmar na sua Proposta que:

- Designou uma parte para agir como entidade de implementação, devidamente investida de autoridade para representar legalmente a parceria e liderar o compromisso com a FSDMoç.
- Caso lhe seja concedida a subvenção, o contrato de subvenção será celebrado, por e entre a FSDMoç e a entidade de implementação designada, que deverá actuar em nome e por conta de todas as entidades membros que compõem o consórcio (*joint venture*).

Após a Proposta ter sido apresentada à FSDMoç, a entidade de implementação identificada para representar a parceria não deverá ser alterada sem o consentimento prévio por escrito da FSDMoç.

5.5. Proposta Financeira

A Proposta Financeira deve cobrir todos os custos associados à execução do projecto. Deve também enumerar todos os principais componentes de custos associados às fases do projecto, e a repartição detalhada de tais custos. Serão necessários fundos de contrapartida de acordo com cada janela, e o REFP e a FSDMoç reservam-se o direito de negociar este montante com os vencedores.

Os proponentes devem demonstrar:

- Alinhamento com os objectivos do REFP, especificamente com os fundos do IOF, elaborando sobre como o projecto contribuirá para alcançar esses objectivos e criar um impacto socioeconómico à escala e capacidade de replicação.
- Relação custo-benefício: como o projecto irá considerar a eficiência e a eficácia de modo a evitar o desperdício de fundos e atingir uma escala que seja proporcionalmente aceitável para o montante investido.

5.6. Moeda da Proposta

As propostas financeiras podem ser apresentadas em MZN ou em dólares americanos (US\$). Os desembolsos serão feitos em MZN.

5.7. Apresentação das Propostas

Os termos de referência estão disponíveis na plataforma de aquisições da FSDMoç <http://form.fsdmoc.org.mz/>

Para sumeter a proposta cadastre-se na plataforma ou envie para o email: refp@fsdmoc.org.mz

Encorajamos a todos os interessados em submeter propostas a participarem nas sessões de promoção que serão organizadas pela FSDMoç em todas as províncias.

Prazo para Apresentação das Propostas e Propostas Tardias

A Solicitação de propostas estará aberta até que todos os fundos tenham sido alocados pela Comissão de Avaliação.

5.8. Apresentação das Propostas

Os proponentes devem ser capazes de demonstrar o impacto no desenvolvimento (directo ou indirecto), a mudança sistémica potencial elaborando sobre a forma como o projecto alcançará outros para além dos seus beneficiários imediatos, se tem potencial de expandir-se, e o impacto no empoderamento económico das mulheres. Os proponentes terão de desenvolver e implementar produtos financeiros apropriados e inovadores e canais de distribuição alternativos (SFDs) que aumentem o seu alcance para os grupos muito pobres e marginalizados.

A Comissão de Avaliação procederá à avaliação das propostas em função dos critérios de selecção enumerados na Tabela 2. Os proponentes deverão estruturar as suas propostas de acordo com os critérios de modo a facilitar a pontuação.

Tabela 2: Critérios de Selecção

Critérios de Selecção	Ponderação
Inovação e Potencial de Expansão	30%
Capacidades (individuais e organizacionais)	20%
Modelo de negócio	20%
Plano de implementação (incluindo M&A)	20%
Orçamento	10%
TOTAL	100%

5.9. Auditoria

Após a selecção, a FSDMoç levará a cabo um processo de auditoria. A auditoria consistirá em analisar e avaliar os sistemas operacionais e financeiros actuais e existentes dos candidatos. Neste processo dá-se ênfase à capacidade de gestão global da organização, aos relatórios financeiros e à capacidade de gestão e perícia/experiência técnica. A auditoria será feita pela FSDMoç e pelo REFP.