

**Parcerias de Desenvolvimento com o Sector Privado -  
Uma Visão Geral dos Programas de Doadores em Moçambique**  
Oportunidades de Cooperação para Empresas Estrangeiras e Nacionais





# PREFÁCIO DO PRESIDENTE DA ACIS



Carlos Henriques  
ACIS President

A ACIS é uma associação apolítica, autónoma, privada, sem fins lucrativos, fundada em 2000 com o objectivo de contribuir para a promoção e desenvolvimento do comércio e da indústria, através do fortalecimento das empresas locais e de contribuir para o desenvolvimento sustentável de uma economia baseada na participação do sector privado em Moçambique.

Nesse contexto, a ACIS tem vindo a cooperar com as agências doadoras que operam em Moçambique e que estão envolvidas na área do desenvolvimento do sector privado. Nos últimos anos, tem havido cada vez mais agências doadoras a começarem a considerar as Pequenas e Médias Empresas (PME) não só como um grupo alvo de medidas de desenvolvimento, mas como parceiras de cooperação em projectos conjuntos.

Essas parcerias criam situações mutuamente vantajosas entre empresas moçambicanas e internacionais que tentam abrir novos mercados e reforçar a sua competitividade e o interesse público de promover processos de desenvolvimento económico sustentável.

As ofertas dos doadores variam em função dos seus objectivos exactos, dos sectores a que se dirigem e dos termos que oferecem. A ACIS, para criar transparência sobre os programas existentes para cooperação com o sector privado e para proporcionar às empresas nacionais e internacionais um fácil acesso a oportunidades de trabalhar com a comunidade de doadores, encomendou o estudo apresentado nesta publicação

O estudo encontra-se principalmente estruturado de acordo com os tipos de oferta de cooperação e de sectores, após breves secções de introdução. As tabelas oferecem uma visão geral sobre as condições e informação prática para aceder ao respectivo programa. Esperamos que isto sirva directamente os interesses das empresas, bem como o das outras Organizações de Associação Empresarial (BMO), em dar conhecimento aos seus membros. Como ACIS, iremos prestar-lhe serviços de consultoria e o apoio necessário a fim de encontrar um programa adequado às necessidades da sua empresa.

Atenciosamente,

A handwritten signature in black ink, which appears to read 'Henriques'.

# ANTECEDENTES E INTRODUÇÃO



Ao longo da última década, as empresas privadas e as associações empresariais tornaram-se um parceiro importante das agências de cooperação internacional para o desenvolvimento na abordagem de desafios globais tais como a pobreza, as mudanças climáticas e a escassez de recursos. A razão é bastante simples: as parcerias com o sector privado podem mobilizar contribuições adicionais muito necessárias e captar competências e recursos. Acima de tudo, as parcerias com o sector privado podem aumentar a eficiência e a sustentabilidade das medidas de desenvolvimento, dado que as operações das empresas privadas são fortemente orientadas para o mercado, com objectivos comerciais claros.

## Benefícios para o sector privado

Existe uma grande variedade de programas de doadores em Moçambique que promovem tais parcerias. Para os membros e parceiros da ACIS - Organizações de Associação Empresarial (BMO), empresas internacionais e nacionais - isso proporciona oportunidades atractivas.

Os benefícios das parcerias podem incluir o acesso a decisores (política), assistência técnica, ofertas de formação, co-financiamento e outros. Muitas vezes, estes constituem uma maneira importante de gerir os riscos de entrar em novos mercados, desenvolver novos modelos de negócio, de melhorar as capacidades do pessoal ou de alargar as cadeias de fornecimento de modo a incluir os pequenos empresários.

## A razão desta publicação

No entanto, a oferta existente é bastante diversa e é difícil as empresas terem um panorama dos programas de apoio existentes e das suas modalidades. A ACIS, com o objectivo de ajudar o sector privado a encontrar um programa compatível e de fornecer informações sobre ofertas específicas, decidiu realizar um estudo dos programas de doadores existentes em Moçambique que oferecem tais parcerias.

Esta publicação destina-se às empresas tanto nacionais como estrangeiras que operam em Moçambique, e fornecerá aos gestores e empresários uma visão prática e orientações para identificarem os programas mais adequados às suas necessidades.

## Sectores e matérias de actividade

As parcerias entre a cooperação internacional para o desenvolvimento e o sector privado podem realizar-se numa vasta gama de sectores e matérias. Isto começa pelas empresas de agro-processamento que oferecem serviços anteriormente inexistentes aos pequenos agricultores, pelas empresas que investem na formação técnica e profissional para além das suas necessidades imediatas, ou pelas parcerias entre empresas que resultam na transferência de tecnologia e conhecimentos. Algumas das ofertas de doadores abordam múltiplos sectores de actividade, outras concentram-se numa indústria ou matéria específica. Na tabela da página seguinte apresenta-se uma visão geral.

## Parcerias e tipos de de apoio

Esta publicação concentra-se em programas de parceria com uma clara sobreposição, por um lado, os interesses (de negócio) da empresa e, por outro lado, a política de desenvolvimento ou o interesse público.

Nestas parcerias, os actores do sector público, do sector privado e talvez até da sociedade civil, cooperam de forma transparente e em pé de igualdade para atingir um objectivo comum de desenvolvimento sustentável. Os programas apresentados nesta publicação estão estruturados para apoiar o desenvolvimento empresarial no que diz respeito ao conteúdo local e criar oportunidades de desenvolvimento para o país. A

oferta descrita na página seguinte oferece oportunidades para todos os tipos de empresas e BMO, desde as PME às empresas internacionais, quer como requerente directo quer como membro de um consórcio. A ideia é sempre que os parceiros usam as suas competências e recursos complementares e concordam em partilhar os riscos e os benefícios do projecto conjunto (veja a fig. 1).

Por conseguinte, os critérios de projecto requerem normalmente as contribuições do requerente. O

apoio pode ser alargado ao longo de todo um ciclo do projecto, desde o planeamento e financiamento conjunto até à implementação e avaliação dos impactos.

## Estrutura da presente publicação

A tabela que se segue resume os sectores de actividade e as matérias no caso de se encontrarem especificadas para o programa, os parceiros do sector privado elegíveis, o tipo de apoio e o patrocinador do programa.

Nos respectivos capítulos, os programas são então apresentados com curtos resumos que explicam o fundamento e a abordagem. Da mesma forma, as tabelas fornecem pormenores sobre os objectivos, os parceiros elegíveis, a duração, a subvenções e os serviços, etc.

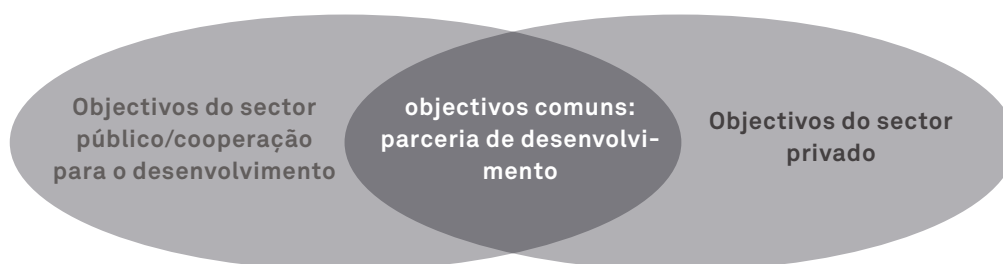


Fig. 1:

Sobreposição dos objectivos da cooperação para o desenvolvimento e dos interesses do sector privado

Sector(es) de actividade / Matérias	Parceiro(s) privado(s)	Tipo de apoio	Nome do programa / parceiro de desenvolvimento / agência de implementação	Página
<b>Múltiplos sectores / múltiplas matérias</b> (projectos de pequena a média escala)	Empresas da UE (+ Islândia, Liechtenstein, Noruega, Suíça) e parceiros moçambicanos	Co-implementação com financiamento público de até USD 224.000 (máx. 50%), em numerário e em espécie	Programa para parcerias empresariais ADA	7
<b>Múltiplos sectores / múltiplas matérias</b> (projectos de pequena a média escala)	Empresas moçambicanas e da UE/ internacionais	Co-implementação com financiamento público de USD 20.000 até 220.000, mínimo de 50% de participação do parceiro privado (em numerário e em espécie), com uma duração de 1 a 3 anos	Parcerias de Desenvolvimento com o Sector Privado (DPP) GIZ	9
<b>Sector agrícola</b> (várias cadeias de valor)	Empresas moçambicanas que operam ao longo da cadeia de valor agrícola	Assistência na criação de redes Planeamento de negócios Subsídios de até USD 125.000	Mercado para Alimentos Nutritivos USAID / GAIN	13
<b>Sector agrícola</b> (várias cadeias de valor)	Empresas, associações de agricultores e cooperativas de agricultores moçambicanas	Valores de subvenções até USD 72.800 (MZN 3,200,000), mínimo de 30% de contribuição do requerente	Finagro USAID / TechnoServe	15
<b>Sector agrícola</b> (cadeias de valor da castanha de caju)	Processador de caju e produtor de grande escala moçambicanos ou associação moçambicana	Subvenções para a aquisição de equipamento, melhorias infra-estruturais. Valores de subvenções até USD 38.000 (MZN 1,700,000), 50% de contribuição do requerente	MozaCaju USDA / TechnoServe	17
<b>Sector da energia renovável</b>	Empresas moçambicanas, todas as dimensões (requisito: participação em acções de formação)	Subvenção financeira de 50% do custo total das unidades solares	SOLTRAIN ADA	19
<b>Sector de Petróleo e Gás / Matéria: formação técnica e profissional</b>	Empresas internacionais, potenciais fornecedores/contratantes em Moçambique	Assistência técnica, parcerias individuais para o desenvolvimento	Competências para o Petróleo e Gás (SOGA) DFID / GIZ	21
<b>Matéria: Negócios inclusivos / múltiplos sectores</b> (agricultura, alimentos, água & saneamento, energia sustentável)	Empresas moçambicanas e internacionais	Assistência técnica e financeira na implementação de modelos de negócio inclusivos	Centro para o Desenvolvimento Empresarial de Moçambique (LINK) SNV	23

<b>Matéria: Promoção do comércio / múltiplos sectores</b> (facilitação de comércio, energia limpa, segurança e produção alimentar, padrões, têxteis e vestuário)	Empresas moçambicanas, com um fornecedor de tecnologia na África do Sul como parceiro.	Subvenções até USD 100.000, acompanhadas por uma contribuição privada de, pelo menos, 50%.	Centro do comércio da África Austral USAID	<b>25</b>
<b>Tema: Inovação / múltiplos sectores</b> (agricultura, energia renovável, adaptação às alterações climáticas, acesso a informação e serviços financeiros)	Empresas moçambicanas e internacionais	Subvenções entre USD 250.000 e USD 1,500.000. Contribuição do requerente de um mínimo de 50% dos custos totais do projecto	Africa Enterprise Challenge Fund DFID	<b>27</b>
<b>Parcerias Estratégicas: múltiplos sectores, impacto regional, grande escala</b>	Empresas da UE (+ Islândia, Liechtenstein, Noruega, Suíça) e parceiros moçambicanos	Co-implementação com financiamento público de até USD 570.000 (máximo de 50%)	Parcerias de Desenvolvimento Estratégico ADA	<b>29</b>
<b>Parcerias Estratégicas: múltiplos sectores, impacto regional, grande escala</b>	Empresas da UE (+ Islândia, Liechtenstein, Noruega, Suíça) e parceiros moçambicanos	Co-implementação com financiamento público de até USD 570.000 (máximo de 50%), em numerário e em espécie. Volume de projectos no mínimo de USD 857.000 ao longo de três anos.	Alianças Estratégicas ADA	<b>31</b>
<b>Parcerias Estratégicas: múltiplos sectores, impacto regional, grande escala</b>	Empresas da UE (ou de um país do Acordo Europeu de Comércio Livre) e empresas em Moçambique com uma quota mínima de 25% pertencente a empresas registadas na UE (ou no EFTA)	Volume total de projectos de, pelo menos, USD 840.000. Contribuição máxima da GIZ é de 50%.	Alianças Estratégicas GIZ	<b>33</b>
<b>Parcerias Estratégicas: múltiplos sectores, impacto regional, grande escala</b>	Empresas multinacionais		Alianças de Desenvolvimento Global (GDA) USAID	<b>35</b>

# MÚLTIPLOS SECTORES / MÚLTIPLAS MATÉRIAS



## PARCERIAS DE NEGÓCIO, DA ADA

### Sumário

Moçambique tem sido um país prioritário na Cooperação Austríaca para o Desenvolvimento desde 1993. O programa de parcerias de negócios da ADA ajuda as empresas europeias a investir em parcerias com entidades moçambicanas e a facilitar parcerias que resultem no desenvolvimento sustentável da capacidade comercial de Moçambique.

O programa acolhe candidaturas de todos os sectores e está aberto a empresas de todas as dimensões, com excepção das Micro – Empresas.

O programa fornece subvenções de fundos equivalentes a até USD 224.000 (EUR 200.000) na condição de que as subvenções de fundos não excedam 50% do investimento total e que o saldo do financiamento provenha do investidor. Além disso, o projecto também pode fornecer até USD 22.000 (EUR 20.000) dos custos de um estudo de viabilidade para preparar uma potencial parceria de negócios.

Existe um ciclo de vida mínimo do projecto de 1 ano para as subvenções de parcerias bem-sucedidas e todos os requisitos de apresentação de relatórios e indicadores serão associados às metas comerciais, conforme definido nas propostas de parceria / planos de negócio.

Os requerentes devem elaborar documentos completos da concepção da devida diligência e do plano de actividades, para serem apresentados ao programa, para apreciação. O processo de avaliação e de aprovação pode demorar até 6 meses, dependendo da qualidade da apresentação.

As possíveis áreas de cooperação são:

- Qualificação de pessoal, de fornecedores ou de parceiros de venda locais
- Melhorar a cooperação com os governos locais e as instituições públicas (p.ex. com universidades ou associações)
- Garantir a qualidade de produtos fabricados localmente por meio de certificados internacionais que contribuem para o comércio

## CONTACTOS

**Agência Austríaca de Desenvolvimento**  
Gabinete de Parceria  
s de Negócios  
[wirtschaft@ada.gv.at](mailto:wirtschaft@ada.gv.at)  
+43(0)1 90 399 – 2577

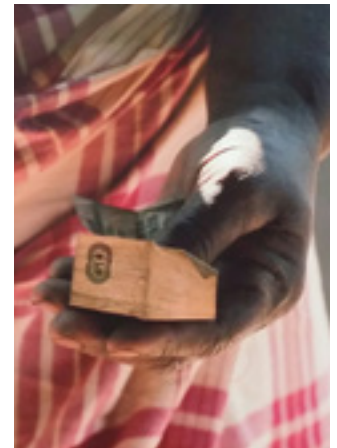
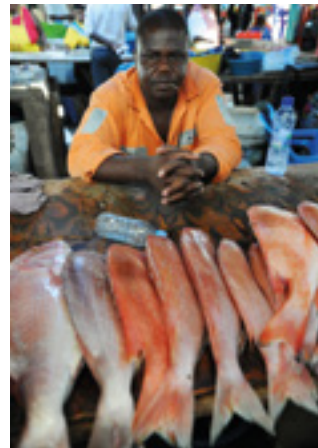
**Gabinete de Coordenação para a Cooperação para o Desenvolvimento da Embaixada de Áustria, Maputo**  
[maputo@ada.gv.at](mailto:maputo@ada.gv.at)  
(+258) 21 31 73 05/06  
[www.entwicklung.at](http://www.entwicklung.at)



## Parcerias de Negócio, da ADA

<b>Objectivos da parceria</b>	<b>Ajudar as empresas Europeias a investir em parcerias com entidades Moçambicanas e facilitar parcerias que resultem no desenvolvimento sustentável da capacidade comercial Moçambicana.</b>
<b>Eligible Private Sector Partners</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• As empresas requerentes devem situar-se no Espaço Económico Europeu (países da UE + Islândia, Liechtenstein, Noruega e Suíça)</li><li>• O programa é aberto a empresas de todas as dimensões à excepção de Micro-Empresas, em virtude de um rigoroso processo de devida diligência</li><li>• As empresas Moçambicanas não podem ser o principal requerente de uma parceria de negócios da ADA, mas podem fazer parte de um projecto como um terceiro parceiro e/ou beneficiário</li></ul>
<b>Sectores</b>	Todos os sectores económicos
<b>Oferta</b>	Como parte de uma parceria de Negócio, a ADA proporciona à sua empresa uma subvenção não reembolsável de: <ul style="list-style-type: none"><li>• um máximo de 50 por cento dos custos directos do projecto até USD 224.000 (EUR 200,000), um mínimo de USD 112.000 (mínimo EUR 100,000), em numerário e em espécie</li><li>• um máximo de 50% dos custos ou USD 22.000 (EUR 20,000) para um estudo de viabilidade.</li></ul> O prazo de uma parceria de Negócio é limitado até três anos.
<b>Especificação regional</b>	Todo o Moçambique
<b>Termos &amp; condições</b>	<p>Para ser elegível para financiamento, o seu projecto deve reunir as seguintes condições:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Você está a fazer investimentos a longo-prazo em Moçambique ou a importar bens de Moçambique</li><li>• A sua actividade baseia-se num modelo de negócios que prevê gerar um volume de negócios e lucro em Moçambique.</li><li>• O seu projecto inclui medidas que contribuem tanto para melhorar o ambiente local, social, ecológico ou económico assim como para o sucesso da sua empresa.</li></ul> <p>A ideia e a iniciativa de uma parceria de Negócio normalmente provêm das próprias empresas. A melhor maneira é o proponente entrar em contacto directamente com o gabinete das parcerias de Negócios, que o irá orientar e ajudar em todas as fases, desde a preparação do conceito e elaboração do pedido de financiamento até à execução do projecto.</p> <p>Os requerentes devem elaborar documentos completos da concepção, da devida diligência e do plano de actividades para serem apresentados ao programa para apreciação.</p> <p>O processo de avaliação e aprovação pode demorar até 6 meses a partir da data de submissão.</p>
<b>Exemplo</b>	<p>Não existe, até à data, nenhum exemplo de uma parceria de negócio em Moçambique.</p> <p><b>África do Sul: Energias Renováveis</b> Objectivo; Criar um centro de formação para especialistas de energia solar que adquirem novas competências e ficam habilitados a instalar dispositivos solares (térmicos) na África do Sul, e a proceder à manutenção e reparação de tais instalações.</p> <p><b>Uganda: Cadeia de valor da malagueta</b> Objectivo: Melhoria da cadeia de valor para a malagueta no Uganda, partindo de métodos de cultivo eficientes para o processamento e exportação com certificados biológicos</p>
<b>Informação prática</b>	<p>Gabinete de Coordenação para a Cooperação para o Desenvolvimento da Embaixada da Áustria, Maputo <a href="mailto:maputo@ada.gv.at">maputo@ada.gv.at</a> (+258) 21 31 73 05/06</p> <p><b>Agência Austríaca para o Desenvolvimento</b> Gabinete de Parcerias de Negócios <a href="mailto:wirtschaft@ada.gv.at">wirtschaft@ada.gv.at</a> +43(0)1 90 399 – 2577</p>

# MÚLTIPLOS SECTORES / MÚLTIPLAS MATÉRIAS



## PARCERIAS DE DESENVOLVIMENTO DA GIZ COM O SECTOR PRIVADO (DPP)

### Sumário

Em nome dos governos alemão e moçambicano, a Agência Alemã de Cooperação Internacional (GIZ) GmbH implementa vários programas de cooperação no país.

A GIZ tem uma grande experiência na cooperação com o sector privado em Moçambique. Ao longo dos últimos 15 anos, foram implementadas mais de 50 Parcerias de Desenvolvimento em conjunto com o sector privado (DPP).

As DPP concentram-se nos objetivos que se seguem:

1. Gestão de mercado e da cadeia de fornecimento
2. Desenvolvimento das competências da mão-de-obra local
3. Inovação e desenvolvimento de produtos
4. Responsabilidade Social Corporativa (CSR), conteúdo local e trabalho comunitário

A GIZ coopera com empresas internacionais e moçambicanas de preferência nas regiões de Inhambane, Manica, Sofala e Cabo Delgado, mas não só, com ideias inovadoras que promovam tanto o objectivo de desenvolvimento económico, social ou ecológico, bem como os interesses da empresa. Os sectores potenciais vão desde a agricultura, a aquacultura e o agro-processamento, a energia, a mineração, o petróleo & gás, a banca, até à formação profissional e ao turismo.

As Parcerias de Desenvolvimento com o Sector Privado da GIZ baseiam-se no princípio de que os parceiros partilham responsabilidades e investimentos por um objectivo comum.

Estas têm, normalmente, uma duração de 1 a 3 anos, com um volume de USD 20.000 até 1 Milhão. A empresa é responsável por cobrir pelo menos, metade dos custos totais (em numerário e/ou em espécie).

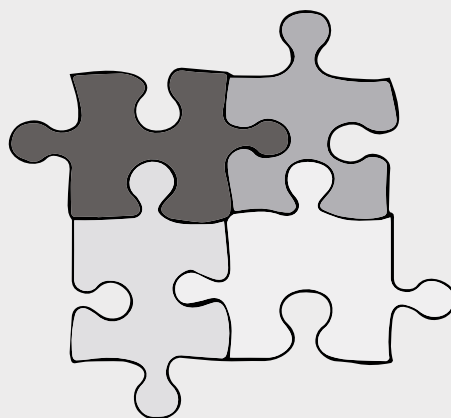
A GIZ Moçambique tem três instrumentos para promover as Parcerias de Desenvolvimento:

1. **Parcerias de Desenvolvimento com o Sector Privado (DPP):** integradas nos projectos da GIZ em curso em Moçambique (todos os sectores económicos, TVET, água e energia renovável)
2. **Concurso de Ideias (convite à apresentação de propostas):** parcerias de desenvolvimento com empresas da UE e um parceiro do sector privado moçambicano.
3. **Alianças Estratégicas:** Parcerias estratégicas em maior escala com impacto regional e vários parceiros privados (empresas multinacionais, entidades Moçambicanas)

## OBJECTIVOS DAS PARCERIAS DE DESENVOLVIMENTO

Desenvolvimento do mercado e da cadeia de fornecimento

CSR, conteúdo local e trabalho comunitário



Desenvolvimento das competências da mão-de-obra local

Inovação e desenvolvimento de produtos

Benefícios Mútuos e soluções individualizadas

Objectivos do sector público/cooperação para o desenvolvimento

objectivos comuns: parceria de desenvolvimento

Objectivos do sector privado

## CONTACTOS

**Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH**

Tobias Stolz  
Director do Programa

ProEcon – Desenvolvimento Económico Sustentável  
Rua António Simbine (antiga Rua António Bocarro) nº 211,  
Sommerschild, Maputo  
Mosambik / Moçambique  
Tel +258 (0)21493260  
E-Mail: pro-econ@giz.de

## Parcerias de Desenvolvimento da GIZ com o Sector Privado (DPP)

<b>Objectivos da parceria</b>	As DPP são parcerias entre uma empresa do sector privado e a GIZ, que combinam interesses comerciais e metas de desenvolvimento económico para benefícios mútuos
<b>Parceiros do sector privado elegíveis</b>	Empresas do sector privado moçambicanas e internacionais <ul style="list-style-type: none"> <li>• Registadas formalmente e bem estabelecidas no mercado</li> <li>• Volume de negócios: &gt;USD 20.000 p.a.</li> <li>• Sistema de contabilidade de acordo com as normas nacionais</li> </ul>
<b>Sectores</b>	Todos os sectores económicos
<b>Oferta</b>	Contribuição de USD 20.000 a 220.000, quota mínima de 50% (em numerário ou em espécie) do parceiro privado, com uma duração de 1 a 3 anos As parcerias podem ser implementadas pelo parceiro privado ou pela GIZ, ou em conjunto. Em alguns casos, estudos de viabilidade também podem ser financiados
<b>Especificação regional</b>	Moçambique no seu todo, com uma incidência em Inhambane, Manica e Sofala
<b>Termos &amp; condições</b>	<p><b>Critérios para a DPP:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• As DPP baseiam-se no princípio de que os dois parceiros – a GIZ e a empresa - partilham as responsabilidades e os investimentos para um mesmo objectivo</li> <li>• As DPP são concebidas e implementadas de uma forma complementar aos objectivos dos projectos da GIZ em Moçambique</li> <li>• As DPP apresentam boas oportunidades de negócio e promovem o desenvolvimento económico</li> <li>• É atribuída especial importância à sustentabilidade das medidas da DPP</li> </ul> <p><b>Fases típicas de uma DPP:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Fase de Iniciação</b> (cerca de 1-2 meses.): Diálogo e definição do projecto entre a empresa e a GIZ, identificação dos objectivos do projecto e caracterização dos parceiros locais adicionais (p.ex: associações, governo local, etc.), verificação da viabilidade técnica e financeira, elaboração do perfil do projecto e do acordo</li> <li>2. <b>Fase de preparação e de planeamento</b> (2-6 semanas): Elaboração dos documentos do projecto de DPP; elaboração do contrato e do orçamento, finalização do acordo e do conceito da DPP (incluindo a estrutura da direcção e monitoria), da partilha dos custos &amp; do contrato</li> <li>3. <b>Implementação</b> (1 - 3 anos): A implementação conjunta de actividades, monitoria &amp; avaliação, relatórios regulares sobre o progresso do projecto</li> <li>4. <b>Finalização:</b> conclusão com base nos resultados, garantindo a sustentabilidade</li> </ol>
<b>Exemplo de DPP</b>	<p><b>Desenvolvimento da produção de tilápia comercialmente viável e inclusiva</b> Parceria: Cooperação entre a GIZ ProEcon e um operador turístico local</p> <p><b>Resultados para o parceiro privado:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acesso à oferta adicional de cerca de 10 toneladas/ano de tilápia fresca, produzida por cultivadores locais subcontratados -&gt; aumento da produtividade e da eficiência dos custos, reforçando a competitividade em relação ao peixe importado</li> <li>• Aumento do volume de negócios, promovendo simultaneamente a economia local, possibilidade de se substituir a importação de alimentos para peixes da África do Sul, desenvolvimento de uma rede de distribuição local</li> <li>• Acesso a especialização técnica e mão-de-obra mais qualificada na aquacultura</li> </ul> <p><b>Objectivos de desenvolvimento:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Os pescadores locais têm um rendimento adicional através da produção de tilápia (um total de cerca de 10 pescadores e suas famílias beneficiam do projecto)</li> <li>• Aumento da segurança alimentar e da resiliência dos pescadores/ agricultores locais</li> <li>• Um modelo reproduzível de produção de tilápia comercial e viável através de cultivadores subcontratados, pode ser intensificado em outras áreas costeiras em Moçambique</li> </ul>
<b>Informação prática &amp; apoio à candidatura</b>	Se você tem uma ideia para um projecto de DPP, deve contactar: <b>Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH</b> Tobias Stolz, E-Mail: <a href="mailto:pro-econ@giz.de">pro-econ@giz.de</a>

## Concurso de ideias da GIZ (convite à apresentação de propostas)

<b>Objectivos da parceria</b>	<b>Fomentar a cooperação entre empresas sediadas na UE e parceiros moçambicanos, para promover os interesses do sector privado e o desenvolvimento económico</b>
<b>Parceiros do sector privado elegíveis</b>	As candidaturas estão abertas a empresas registadas na UE (ou num país do Acordo Europeu de Comércio Livre (EFTA)), bem como a empresas em Moçambique com uma quota mínima de 25% pertencente a empresas registadas na EU (ou na EFTA) Qualquer empresa que se candidata deve cumprir os seguintes requisitos mínimos: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Volume de negócio: → USD 1,1 million p.a.</li> <li>• Empregados: → 10</li> <li>• Um mínimo de três anos de actividade económica.</li> </ul>
<b>Sectores</b>	Todos os sectores económicos
<b>Oferta</b>	Contribuição de USD 100.000 a 220.000, quota mínima de 50% (em numerário ou em espécie) do parceiro privado, com uma duração de 1 a 3 anos
<b>Especificação regional</b>	Moçambique no seu todo
<b>Termos &amp; condições</b>	<p><b>Concurso de ideias (convite à apresentação de propostas):</b> Há quatro oportunidades por ano para se candidatar com uma ideia concreta de projecto. <b>Prazos de candidatura em 2016:</b> 31 de Março, 30 de Junho, 30 de Setembro, 31 de Dezembro</p> <p>Os concursos de ideias de DPP destinam-se a empresas sediadas na UE que investem em Moçambique e que procuram maneiras de dar forma ao seu compromisso empresarial a longo prazo (em conjunto com um parceiro privado moçambicano). As empresas moçambicanas podem ser parceiro e/ou beneficiário de um projecto, mas não o requerente.</p> <p><b>Critérios para as candidaturas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• As DPP baseiam-se no princípio de que os parceiros – a GIZ e a empresa sediada na UE – partilham as responsabilidades e os investimentos para o mesmo objectivo</li> <li>• A empresa deve comprovar que tem um interesse de negócio de longo prazo em Moçambique</li> <li>• As DPP são concebidas e implementadas de uma forma que é complementar aos objectivos da política de desenvolvimento da cooperação alemã e da GIZ em Moçambique</li> <li>• As DPP apresentam boas oportunidades de negócio e promovem o desenvolvimento económico</li> <li>• É atribuída especial importância à sustentabilidade das medidas</li> </ul> <p><b>Processo de candidatura:</b> As empresas com uma ideia de projecto devem entrar em contacto com a GIZ Moçambique, a fim de discutir o conceito e esclarecer os passos seguintes. O conceito do projecto e os documentos de candidatura são, então, elaborados em conjunto. A candidatura final será entregue na sede da GIZ, na Alemanha.</p> <p>As empresas são informadas se a sua proposta de projecto foi seleccionada, no prazo máximo de quatro semanas após o prazo limite para apresentação de candidaturas. Se for aprovada, a empresa irá então trabalhar na proposta do projecto em conjunto com a GIZ, para elaborar um plano e um cálculo mais detalhados (2-6 meses) do projecto.</p>
<b>Exemplo</b>	<p><b>Reforçar os produtos e serviços locais, melhorar a situação económica da mulher através de acesso a micro-finanças</b></p> <p><b>Parceria:</b> Cooperação entre a GIZ e a GAPI (prestador de serviços de desenvolvimento de negócios e de serviços financeiros)</p> <p><b>Resultados para o parceiro privado:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A abertura de escritórios em Vilanculos e Morrumbala preenche uma lacuna e permite à GAPI beneficiar do potencial de desenvolvimento de negócios e de serviços financeiros na região.</li> <li>• A GAPI está agora fortemente incorporada no ambiente local como um prestador de serviços de desenvolvimento empresarial qualificado</li> </ul> <p><b>Resultados de desenvolvimento:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento de frutas e legumes produzidos localmente numa média de 28%</li> <li>• 6.300 membros em mais de 90 associações de agricultores beneficiaram dos serviços de apoio da GAPI, da capacidade institucional melhorada e do crescimento do rendimento</li> <li>• 2.500 mulheres pobres foram organizadas em grupos de poupança</li> </ul>
<b>Informação prática &amp; apoio à candidatura</b>	Se você tem uma ideia para um projecto de DPP, deve contactar: <b>Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH</b> Tobias Stolz, E-Mail: <a href="mailto:pro-econ@giz.de">pro-econ@giz.de</a>

# SECTOR AGRÍCOLA

## MERCADO PARA ALIMENTOS NUTRITIVOS DA GAIN

### Sumário

O **Mercado para Alimentos Nutritivos da GAIN** (Aliança Global para Melhor Nutrição) é uma plataforma que reforça as redes, fomenta as inovações e promove o investimento para transformar a agricultura local em alimentos acessíveis e nutritivos. O Mercado oferece, a empresas locais que procuram transformar os seus conceitos inovadores e de melhoria da nutrição em produtos sustentáveis, oportunidades para a criação de redes e partilha de conhecimentos, apoio ao planeamento de negócios e acesso a subsídios financeiros e investimento.

O objectivo final do Mercado é criar mercados locais, cheios de alimentos diversos, nutritivos e acessíveis ao povo de Moçambique.

Para as empresas, há duas maneiras de se envolver no Mercado para Alimentos Nutritivos:

1. Comunidade de Práticas
2. Acelerador de Inovação

#### A Comunidade de Práticas (CoP)

une as empresas e os outros actores interessados em criar espaço em Moçambique para as inovações que melhoram a nutrição. Através de encontros pessoais, redes on-line



e partilha de conhecimentos, a CoP estabelece ligações que irão fortalecer as empresas locais.

O **Acelerador de Inovação** facilita o planeamento de negócios, assistência técnica e subsídios financeiros às inovações que apresentam o maior potencial para serem rentáveis e viáveis para o investimento e que também têm um impacto na nutrição. As empresas podem participar em convites à apresentação de propostas anunciadas na página Web da GAIN (consulte as condições e os detalhes na página seguinte).

### CONTACTOS

**Maputo, Moçambique**  
Av. Francisco Orlando  
Magumbwe 993, Polana  
T. +258 843128195

Helena Cikanda, Directora  
do Projecto

Rafael Nzucule, Oficial de  
Comunicação & de Projecto

Email:  
[marketplace@gainhealth.org](mailto:marketplace@gainhealth.org)  
Facebook: [www.facebook.com/marketplacemoz](https://www.facebook.com/marketplacemoz)  
Web: <http://www.mercadonutritivo.co.mz/>

## Mercado para Alimentos Nutritivos da GAIN

#### Objectivos do programa

O **mercado para alimentos nutritivos da GAIN** irá criar uma rede de empresários e de outros interessados em criar empresas fortes que introduzam alimentos mais nutritivos e diversos nos mercados de Moçambique. A GAIN irá apoiar ideias inovadoras, oferecendo assistência ao planeamento de negócios, assistência técnica, subsídios e ligações aos investidores.

<b>Parceiros do sector privado elegíveis</b>	<p>Comunidade de Práticas: aberto a todas as empresas da cadeia de valor agrícola</p> <p>Acelerador de Inovação: elegível para as PME locais a operar na cadeia de valor agrícola, com uma ideia e conceito para melhorar a nutrição.</p> <p>Critérios de candidatura:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inovador</li> <li>• Fins lucrativos</li> <li>• Legalmente registado e a operar em Moçambique</li> <li>• Viabilidade comprovada (p.ex: elevado fluxo de caixa, lucros inspeccionados)</li> <li>• Compreensão do negócio e do valor social de desenvolver inovações que melhoram a nutrição</li> <li>• Potencial para aumentar a disponibilidade dos alimentos nutritivos para os consumidores de baixo rendimento.</li> </ul>
<b>Sectores</b>	<p>Cadeias de valor agrícolas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• fornecimento de insumos agrícolas,</li> <li>• cultivo,</li> <li>• gestão dos produtos pós-colheita,</li> <li>• desenvolvimento de produtos,</li> <li>• garantia de controlo de qualidade e de conteúdo nutricional,</li> <li>• processamento, embalagem, distribuição, comercialização ou vendas.</li> </ul>
<b>Oferta</b>	<p>Acelerador de Inovação:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Assistência técnica na formulação do produto e no projecto</li> <li>• Planeamento de negócios</li> <li>• Uma subvenção máxima de USD125.000.</li> </ul>
<b>Especificação regional</b>	<p>As Comunidades de Práticas reúnem-se Maputo, Chimoio, Quelimane e Nampula. No geral, a actividade concentra-se nas províncias de Nampula, Zambézia, Manica e Tete, no entanto as empresas localizadas noutras províncias podem apresentar pedidos de assistência. Além de Moçambique, o Mercado para Alimentos Nutritivos foi lançado no Quênia e na Tanzânia.</p>
<b>Termos e condições</b>	<p><b>Comunidade de Práticas:</b> Reuniões comunitárias trimestrais, sessões de criação de redes, seminários de melhores práticas apresentados por especialistas na área, uma base de conhecimentos sobre a investigação agrícola-nutrição e debate de ideais acerca das dificuldades relacionadas com a política e o mercado.</p> <p><b>Acelerador de Inovação:</b> Duas vezes por ano, janelas abertas a candidaturas das PME locais com ideias sobre a forma de oferecer alimentos mais nutritivos aos Moçambicanos de baixo rendimento no mercado. Com base na avaliação de um convite à apresentação de propostas, serão seleccionadas até 8 empresas para receber <b>apoio no planeamento de negócios</b>. Esta empresa de apoio irá trabalhar individualmente com as empresas seleccionadas para desenvolver planos de negócios sólidos. O Comité de Investimentos no Mercado avalia os planos de negócios e decide a quantidade de <b>assistência técnica e financeira</b> que cada inovação irá receber.</p> <p>Para as datas de candidatura e informações actualizadas, consulte a página Web:  <a href="http://www.mercadonutritivo.co.mz/">http://www.mercadonutritivo.co.mz/</a></p>
<b>Exemplo</b>	<p><b>Exemplo Comunidade de Prática: a Só Soja, uma fábrica de leite de soja e iogurte,</b> foi estabelecida em 2009 no Chimoio, Manica. Através da Comunidade de Práticas, a Só Soja está a receber apoio na gestão da qualidade, de modo a poder tornar-se uma empresa certificada reforçando, assim, a sua credibilidade nos mercados locais e estrangeiros.</p> <p><b>Exemplo de Acelerador de Inovação: a VEGMAN, Vegetais de Manica,</b> é um produtor inovador e verticalmente integrado e retalhista de produtos hortícolas, que irá aumentar a disponibilidade de alimentos diversos e nutritivos para os consumidores, ao reduzir os resíduos e ao cortar nos custos na cadeia de valor, desde o produtor até ao consumidor. Foi seleccionado para receber assistência no Acelerador de Inovação, o que lhe permitiu aumentar a produção e reduzir os custos, ao instalar a produção de mudas numa estufa, linhas de energia eléctrica e bombas de água eléctricas.</p>
<b>Informação prática</b>	<p>Informações detalhadas sobre o processo de candidatura para o acelerador de inovação:  <a href="http://www.mercadonutritivo.co.mz/process">http://www.mercadonutritivo.co.mz/process</a></p> <p>Comunidade de Práticas:  As reuniões da CoP realizam-se três a quatro vezes por ano em Maputo, Chimoio e Nampula, para facilitar a criação de redes e a partilha de conhecimentos em toda a rede. Podem encontrar-se informações no sítio web:  <a href="http://www.mercadonutritivo.co.mz/community-practice">http://www.mercadonutritivo.co.mz/community-practice</a></p>

# SECTOR AGRÍCOLA

## FINAGRO

### Sumário

A FINAGRO é um programa financiado pela USAID e o Governo de Moçambique, com o objectivo de aumentar a competitividade do sector privado moçambicano nos Corredores do Vale de Zambeze & da Beira & de Nampula.

O projecto irá trabalhar com culturas de rendimento e cadeias de valor seleccionadas que se concentram nas frutas tropicais (manga, banana e abacaxi), nas leguminosas (feijões comuns, feijão nhemba e feijão boer), oleaginosas (amendoim, soja e gergelim), castanha de caju e outras culturas, tais como o milho, o arroz, a batata e a mandioca.

Através da concessão de subvenções equivalentes, o programa destina-se a apoiar e promover parcerias entre os agricultores comerciais e os pequenos agricultores ou agricultores emergentes; aumentar o acesso a insumos e equipamentos de produção em áreas específicas; corrigir os desequilíbrios entre os géneros, incentivar os candidatos do sexo feminino; gerar novos postos de trabalho; e aumentar o valor e o volume das exportações.



As subvenções da FINAGRO estão projectadas para mobilizar capital privado adicional de investidores e instituições financeiras. O programa concentra-se no apoio a pequenas e médias empresas (PME) moçambicanas e a associações / cooperativas de agricultores que operam na agricultura, no agro-processamento, na comercialização e na exportação

As subvenções destinam-se a contribuir directa e substancialmente para a competitividade dos sub-sectores seleccionados, dos grupos empresariais ou das cadeias de valor, em vez de gerar apenas benefícios financeiros para um beneficiário individual.

Existem valores de subvenções até USD 72.800 disponíveis para empresas legalmente registadas (incluindo cooperativas e associações), principalmente para as PME envolvidas na produção, processamento e exportação agrícola na região do projecto. Os candidatos terão de contribuir com um mínimo de 30% do valor total da subvenção e serão angariados fundos de subvenção para equipamentos, armazéns e assistência técnica.

Os candidatos devem ter um histórico operacional registado de, pelo menos, um ano. O processo da candidatura pode ser iniciado online na página web do projecto, e a candidatura demorará cerca de seis meses a avaliar e processar.

## CONTACTOS

**TechnoServe Moçambique**  
Av. Zedequias Manganhela  
No. 267  
5 Andar, F6  
Prédio Jat  
Maputo, Moçambique

Jane Grob, Directora do Programa, Consultoria de Investimento  
[jgrob@tns.org](mailto:jgrob@tns.org)  
[info@finagro.org.mz](mailto:info@finagro.org.mz)  
Tel.: +258 21 326171  
[www.finagro.org.mz](http://www.finagro.org.mz)



## FinAgro

### Objectivos da parceria

Aumentar a competitividade do sector privado moçambicano na área das culturas comerciais e cadeias de valor seleccionadas, através da concessão de subvenções equivalentes a Pequenas e Médias Empresas (PME).



<b>Parceiros do sector privado elegíveis</b>	<p>PME, associações de agricultores e cooperativas de agricultores, que operam na agricultura, agro-processamento, comercialização e exportação.</p> <p>Requisitos para os candidatos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ter um histórico de, pelo menos, 1 (um) ano</li> <li>• As empresas em fase de arranque, especialmente as empresas pertencentes a mulheres, podem ser consideradas em circunstâncias especiais.</li> <li>• Apresentar um valor em numerário equivalente a, pelo menos, 30% do valor do financiamento da subvenção;</li> <li>• Demonstrar ter acesso a assistência técnica na realização de seu projecto;</li> <li>• Estar legalmente e fiscalmente em conformidade com a Lei Moçambicana;</li> <li>• Cumprir legalmente a definição de PME de acordo com a legislação moçambicana, ou ser uma cooperativa ou associação;</li> <li>• Operar numa das regiões e cadeias de valor designadas;</li> <li>• Cumprir os critérios estabelecidos na Declaração do Programa &amp; Notas de Orientação, bem como os regulamentos da USAID.</li> </ul>
<b>Sectores</b>	<p>Cadeias de valor agrícolas para culturas comerciais:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Frutas tropicais (manga, banana e abacaxi)</li> <li>• Leguminosas (feijão, feijão nhemba e feijão boer)</li> <li>• Sementes oleaginosas (amendoim, soja e gergelim)</li> <li>• Castanha de caju</li> <li>• Outras culturas alimentares (p.ex: milho, arroz, batata e mandioca ou outras)</li> </ul>
<b>Oferta</b>	<p>Valores de subvenção até a USD 72.800 (3.200.000 MZN), com uma contribuição mínima de 30% do investimento total pelo requerente</p> <p>Cada janela de candidatura é formalmente apresentada na página web e promovida através das estações de rádio, jornais e seminários. Deve consultar na página Web da FINAGRO para informações actuais.</p>
<b>Especificação regional</b>	<p>As subvenções estão disponíveis para:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• O Vale do Zambeze</li> <li>• O Corredor da Beira</li> <li>• O Corredor de Nampula</li> </ul>
<b>Termos &amp; condições</b>	<p>A FinAgro procura projectos que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Promovem as parcerias entre agricultores comerciais e pequenos agricultores ou agricultores emergentes;</li> <li>• Melhoram o acesso a insumos e equipamentos de produção nas áreas designadas;</li> <li>• Corrigem os desequilíbrios entre os géneros, incentivando os candidatos do sexo feminino;</li> <li>• Geram novos empregos;</li> <li>• Aumentam o valor e o volume das vendas e exportações</li> </ul> <p>Existem duas fases para o processo de subvenção (consulte “Como se Candidatar” na página Web da FINAGRO).</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Na Fase 1, os requerentes do Formulário de Candidatura irão responder a perguntas adaptadas para avaliar a sua adequação global para obter financiamento.</li> <li>2. Os candidatos bem sucedidos da Fase 1 serão convidados individualmente a participar na Fase 2. O Formulário de Candidatura da Fase 2 obrigará os candidatos a completarem um plano de negócios detalhado. Uma Comissão de Selecção independente irá aprovar ou rejeitar as propostas de subvenção da Fase 2.</li> </ol>
<b>Exemplo</b>	<p><b>Projecto: Desenvolvimento de um projecto de multiplicação de semente de batata para baixa altitude e tempo de inverno em Barué (Manica)</b>  <u>Parceiro:</u> Farma Luz do Sol, Lda.  <u>Valor da subvenção:</u> 2.198.351 MZN  <u>Tipo de subvenção:</u> Material de linha eléctrica, equipamento de irrigação, outros.</p> <p><b>Projecto: Aumentar a produção de gergelim em Caia, Sofala, através da mecanização do processo de produção</b>  <u>Parceiro:</u> Rochas Comércio e Serviços, Lda.  <u>Valor da subvenção:</u> 2.136.538 MZN  <u>Tipo de subvenção:</u> Tractor, charrua de disco, niveladora, reboque, plantadora</p>
<b>Informação prática</b>	<p>Consulte regularmente a página web <a href="http://www.finagro.org.mz">www.finagro.org.mz</a> para informação das datas de candidatura.</p>

# SECTOR AGRÍCOLA



## MOZACAJÚ

### Sumário

A MozaCajú é um programa financiado pela USDA e implementado pela TechnoServe, que presta assistência à indústria do caju, disponibilizando extensão agrícola para melhorar a produtividade dos cajueiros, facilitando contactos com os principais compradores internacionais, ajudando a implementar normas de maior rastreabilidade e a repensar a abordagem global para uma forma de melhor partilhar o valor e de o devolver às comunidades.

O programa está operacional nas províncias de Cabo Delgado, Nampula e Zambézia e inclui um fundo de subvenções equivalentes que está aberto para todas as empresas legalmente registadas, principalmente para as PME. O projecto irá conceder o financiamento de subvenções com o objectivo de apoiar a introdução ou a expansão da actividade comercial no sector do caju, bem como de introduzir inovações e melhorias de qualidade que tornarão a castanha exportada de Moçambique mais competitiva no mercado global.

A MozaCajú está a solicitar aos processadores de caju, produtores de grande escala e outras organizações envolvidas na indústria do caju de Moçambique, a apresentação de pedidos de subvenção / propostas de negócios para aquisição de equipamentos, melhorias de infra-estrutura ou outros materiais e actividades.

Os valores de subvenção ascendem até aos USD 50.000 por requerente, com uma disponibilidade de USD 250.000 de fundos totais do projecto e que serão ligados aos objectivos do negócio, tal como definidos nas propostas de parceria / planos de negócios.

Os candidatos devem elaborar documentos abrangentes da concepção da devida diligência e dos planos de actividades, que devem ser apresentados ao programa para consideração. O processo de avaliação e concessão demora pelo menos 3 meses, a contar da data de apresentação. Estas subvenções podem ser concedidas em numerário

e em espécie, e a duração normal do projecto é de um ano.

As candidaturas podem ser iniciadas online na página Web do projecto.

### CONTACTOS

**TechnoServe Moçambique**  
 Av. Zedequias Manganhela  
 No. 267  
 5 Andar, F6  
 Prédio Jat  
 Maputo, Moçambique

Jane Grob, Directora do Programa, Consultoria de Investimento  
[jgrob@tns.org](mailto:jgrob@tns.org)  
 Tel.: +258 823083308  
<http://www.mozacaju.com/>

**MOZACAJÚ**  
 SHARED VALUE FROM TREE TO TRADE

## MozaCaju

<b>Objectivos da parceria</b>	<b>Apoiar a indústria de caju de Moçambique nas áreas dos insumos, produção, transformação e comercialização, tendo em conta a procura de “caju premium” por parte do mercado global e enfrentando os obstáculos em toda a cadeia de valor.</b>
<b>Parceiros do sector privado elegíveis</b>	Para serem elegíveis os candidatos devem: <ul style="list-style-type: none"><li>• Ser actualmente um processador de caju moçambicano, um processador em grande escala ou uma associação que seja um negócio financeiramente viável</li><li>• Ser legalmente registado em Moçambique</li><li>• Dispor de financiamento ou de outros recursos para apresentar como partilha de custos/parte equivalente para a aquisição/actividade proposta</li><li>• Ter uma situação regular perante a comunidade e uma reputação de pagar atempadamente preços competitivos aos agricultores e de respeitar práticas empresariais éticas</li></ul>
<b>Sectores</b>	Sector do caju
<b>Oferta</b>	Subvenções para a aquisição de equipamentos, melhorias de infra-estrutura ou para outros materiais e actividades. Os candidatos devem apresentar uma parte equivalente/ partilha de custos, considerando-se 50% (em dinheiro ou em espécie) como competitivo. Existem dois tipos de subvenções disponíveis: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Subvenções padrão baseadas em numerário</li><li>2. Sub-subvenções em espécie (a TechnoServe a adquirir directamente os equipamentos ou serviços em nome do requerente)</li></ol> Os valores da subvenção são de até USD 38.000 (MZN 1,7 milhões) por candidato, com uma disponibilidade de USD 250.000 de fundos totais do projecto
<b>Especificação regional</b>	Os candidatos devem estar localizados em Cabo Delgado, Nampula, e/ou Zambézia.
<b>Termos &amp; condições</b>	<p>As subvenções serão concedidas a candidatos com um plano de actividades bem definido, incidindo na aquisição de equipamentos agrícolas, insumos e à construção/ reabilitação de instalações e incluindo uma descrição da forma como o projecto irá ajudar o negócio e o sector do caju no seu todo e quais os resultados tangíveis previstos.</p> <p>Os candidatos devem preencher um formulário de candidatura/proposta de negócio, que pode ser descarregado na página web <a href="http://www.mozacaju.com/">http://www.mozacaju.com/</a> (também disponível em Português):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– o modelo de candidatura à subvenção</li><li>– o formato do orçamento da candidatura</li><li>– o modelo da viabilidade financeira</li></ul> <p>Consulte os critérios detalhados de avaliação no formulário “Pedidos de Candidaturas” na página Web.</p> <p>As candidaturas/propostas de negócios, incluindo orçamentos e planos de trabalho, devem ser apresentadas a <a href="mailto:MozaCaju.Grants@tns.org">MozaCaju.Grants@tns.org</a> ou entregues como cópia impressa nos escritórios da TechnoServe em Nampula ou Pemba. Os prazos para as candidaturas são publicados na página web.</p>
<b>Exemplo</b>	<p>A CondorNuts é um grande processador de caju muito bem estabelecido, com operações em Anchilo e Nametil, província de Nampula, Moçambique.</p> <p>A Condor recebeu uma subvenção da MozaCaju para ajudar com a aquisição de equipamentos necessários para a Extração de Líquido da Casca do Caju (LCC). Actualmente, as cascas de caju em todas as fábricas nacionais são queimadas como combustível cru, sujeito e ineficaz. Em alguns casos, são simplesmente descartados, desperdiçando este subproduto potencialmente útil. Através da instalação de equipamento de extração comprovado, o líquido das cascas de caju utilizadas (LCC) pode ser usado para muitas finalidades úteis. A matéria seca ou o “bolo” que fica depois da extração, pode então ser queimado de forma segura, e a sua densidade e secura geram uma energia muito mais eficaz. O equipamento proposto para a extração é o primeiro deste tipo em Moçambique, tornando-o extremamente inovador.</p>
<b>Informação prática</b>	Deve consultar regularmente as datas de candidatura no sítio web <a href="http://www.mozacaju.com/">http://www.mozacaju.com/</a> .

# SECTOR DA ENERGIA RENOVÁVEL



## ADA SOLTRAIN

### Sumário

A SOLTRAIN é uma iniciativa regional na área da capacitação e demonstração de sistemas solares térmicos. Tendo iniciado em 2009, o programa está actualmente na segunda fase de cooperação, abrangendo o Lesoto, Moçambique, Namíbia, África do Sul e Zimbabué.

O objectivo geral do projecto SOLTRAIN é contribuir para passar de uma fonte de energia baseada em combustíveis fósseis para um sistema de fornecimento de energia sustentável baseado, em geral, em energias renováveis mas, em particular, baseado em energia solar térmica.

Para além da sensibilização, a SOLTRAIN pretende implementar uma estrutura institucional sustentável e pontos focais para informações sobre a energia térmica solar, para formação, apoio à indústria e à política, bem como para investigação aplicada.

O programa tem por objectivo aumentar o uso de energia solar em Moçambique, através do financiamento de subvenções de 50% do custo total de unidades solares e da sua instalação, destinadas a um máximo de 50 indivíduos, PME e instituições empresariais ou sociais em todo o país. Toda a acção de formação relacionada será financiada pelo projecto.

A SOLTRAIN é implementada pelo AEE - Instituto de Tecnologias Sustentáveis, e financiada pela Agência Austríaca para o Desenvolvimento. O AEE é o grupo de reflexão austríaco para a pesquisa, formação e demonstração no sector da energia solar térmica.

## CONTACTOS

### Universidade Eduardo Mondlane

Director do CEISA – Centro de Estudos Industriais Segurança e Ambiente

### Dr. Geraldo da Conceição

Sibia Nhumaio  
Rua Joseph Ki-zerbo 170 R/C  
Maputo  
Tel: +258 21 497120  
Telemóvel: + 258 82 523 9055  
E-mail:  
[geraldo.nhumaio@uem.mz](mailto:geraldo.nhumaio@uem.mz)  
[geraldo.nhumaio@talk21.com](mailto:geraldo.nhumaio@talk21.com)

### Coordenador do Projecto Austríaco:

**AEE – Instituto de Tecnologias Sustentáveis**  
Werner Weiss –  
Director-Geral  
[w.weiss@aee.at](mailto:w.weiss@aee.at)  
+43 (0)3112 5886-117

## ADA SOLTRAIN

Objectivos da parceria	A SOLTRAIN ajuda entidades moçambicanas (sector privado e público) a passar de um sistema de abastecimento baseado sobretudo em energia fóssil para uma estrutura de fornecimento sustentável baseada em energias renováveis, em geral, e em energia solar térmica, em particular.
Parceiros do sector privado elegíveis	<ul style="list-style-type: none"><li>• empresas termosolares de Moçambique (PME) para acções de formação</li><li>• entidades públicas e privadas para co-financiar a instalação de unidades de energia solar térmica</li></ul>
Sectores	Energia/Tecnologia Solar
Oferta	<p>O programa tem por objectivo aumentar o uso da energia solar em Moçambique através do financiamento de subvenções de 50% do custo total de unidades solares e da sua instalação para um máximo de 50 indivíduos, PME e instituições empresariais ou sociais em todo o país. Toda a acção de formação relacionada será financiada pelo projecto.</p> <p>O candidato deve cobrir os restantes 50% dos custos de investimento para a aquisição das unidades.</p>
Especificação regional	Moçambique no seu todo
Termos & condições	Empresas termosolares que pretendam receber formação ou empresas dispostas a instalar dispositivos de energia solar térmica e que apresentem o co-financiamento de 50% para as instalações, devem contactar o Coordenador do Projecto (veja abaixo) para verificar a disponibilidade de financiamento. As candidaturas serão avaliadas “caso a caso”.
Exemplo	Dois centros de saúde na área metropolitana de Maputo utilizaram as instalações solares térmicas e receberam a formação necessária para a manutenção das unidades. Estas instalações fornecem água quente aos centros de saúde em qualquer momento.
Informação prática	<p>As empresas com experiência em tecnologias solares e tenham interesse em participar nas sessões de formação ou de utilizar a tecnologia, devem contactar o Coordenador do Programa em Moçambique para obter mais informações:</p> <p>Universidade Eduardo Mondlane Director do CEISA – Centro de Estudos Industriais Segurança e Ambiente <b>Dr. Geraldo da Conceição Sibia Nhumai</b> Rua Joseph Ki-zerbo 170 R/C Maputo Tel: +258 21 497120 Telemóvel: + 258 82 523 9055 E-mail: <a href="mailto:geraldonhumai@uem.mz">geraldonhumai@uem.mz</a> / <a href="mailto:geraldonhumai@talk21.com">geraldonhumai@talk21.com</a></p> <p>Coordenador do Projecto Austríaco: <b>AEE – Instituto de Tecnologias Sustentáveis</b> Werner Weiss – Director-Geral <a href="mailto:w.weiss@aee.at">w.weiss@aee.at</a> +43 (0)3112 5886-117</p>



# SECTOR DE PETRÓLEO E GÁS / MATÉRIA: FORMAÇÃO TÉCNICA E PROFISSIONAL

## COMPETÊNCIAS PARA PETRÓLEO E GÁS AFRICA – SOGA

### Sumário

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH e o Departamento Britânico para o Desenvolvimento Internacional (DFID) estabeleceram uma iniciativa com o objectivo de resolver as lacunas de competências nas áreas do petróleo e do gás e sectores associados, na África Oriental, e ajudar os governos parceiros na preparação das suas forças de trabalho para futuras oportunidades no sector privado.

A SOGA envidará esforços para garantir que, dando às pessoas locais as competências para procurar emprego e eliminando a dependência de mão-de-obra importada na região, se consegue reter localmente mais valor criado através da extracção de recursos. A iniciativa concentrar-se-á em fornecer a formação adequada para funções menos qualificadas no sector de petróleo e gás e nas suas

cadeias de abastecimento. A estreita cooperação com o sector privado é o pilar central para a implementação da iniciativa. À medida que as empresas de petróleo e gás internacionais e os seus fornecedores associados vão criando postos de trabalho, devem ser estreitamente envolvidos na iniciativa de modo a que as medidas tomadas em matéria de currículos e de formação correspondam às necessidades de competências do sector.

O DFID e a GIZ incentivam o contacto da parte dos potenciais parceiros do sector público ou privado, interessados em dar apoio financeiro ou técnico a esta iniciativa. Os prestadores de serviços de educação e de competências têm oportunidades para registar o seu interesse na iniciativa e para apresentarem propostas no futuro.

A SOGA ajuda as empresas a enfrentar um desafio fundamental: como satisfazer, de forma rentável, as necessidades locais de formação, de emprego e de negócio, dando simultaneamente um contributo sustentável para o desenvolvimento socioeconómico. A iniciativa será implementada com os requisitos de competências das empresas no seu centro.

### CONTACTOS

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH  
Wybe van Halsema  
Coordenador Nacional  
Moçambique  
[wybe.vanhalsema@giz.de](mailto:wybe.vanhalsema@giz.de)

## Competências para Petróleo e Gás África – SOGA

<b>Objectivos da parceria</b>	Um aumento no número de mulheres, homens e jovens mais bem qualificados e que conseguem obter emprego através de parcerias orientadas pela procura, entre o sector privado e o governo, na cadeia de valor do petróleo e gás.
<b>Prazo</b>	2015 – 2019
<b>Parceiros do sector privado elegíveis</b>	Empresas internacionais de petróleo e gás, potenciais fornecedores/contratantes/empresas de engenharia, de aquisição e de construção, a operarem em Moçambique
<b>Sectores</b>	Sector do petróleo e gás

<b>Oferta</b>	<p>Não há condições fixas e modelos de parceria com o sector privado. Os formatos que se seguem são geralmente aplicáveis, os critérios específicos, volumes e duração devem ser discutidos individualmente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Assistência técnica para Parcerias de Desenvolvimento com empresas internacionais de petróleo e gás</li> <li>• Parcerias Gerais com empresas privadas e instituições de formação para promover a disponibilidade de mão-de-obra qualificada</li> <li>• Oportunidades de assistência técnica para fornecedores locais do sector do petróleo e gás</li> </ul>
<b>Especificação regional</b>	<p>A atenção incide nas regiões com recursos de gás natural (nomeadamente Cabo Delgado). No entanto, também existe noutras partes de Moçambique, potencial para iniciativas de formação e desenvolvimento de fornecedores. Para além de Moçambique, a SOGA também está implementada no Quênia, Uganda e Tanzânia.</p>
<b>Condições &amp; Serviços</b>	<p>O modelo da SOGA para a colaboração entre as agências de desenvolvimento e o sector privado concentra-se nos seguintes resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acelerar a disponibilidade de mão-de-obra local qualificada na África Oriental</li> <li>• Garantir que os resultados da formação estejam alinhados com as necessidades das empresas</li> <li>• Reforçar a “licença de funcionamento” das empresas que participam, ajudando-as a contribuir para o desenvolvimento socioeconómico alargado e para a competitividade do país anfitrião</li> <li>• Permitir que as empresas reduzam os custos de formação e tirar partido da especialização dos parceiros de desenvolvimento no desenvolvimento de competências</li> </ul> <p>Como participar?</p> <p>As empresas parceiras da SOGA apoiam a iniciativa através de contribuições financeiras ou em espécie, que melhoram as competências e a empregabilidade da força de trabalho local. Estas incluem:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoio directo às unidades de formação, p.ex. na forma de equipamentos, conhecimentos técnicos</li> <li>• Programas de aprendizagem, programas de tutoria e formação no local de trabalho</li> <li>• Feiras de emprego e bases de dados de emprego</li> <li>• Outras formas de contribuição relevante</li> </ul> <p>A participação activa do sector privado é crucial para o sucesso da iniciativa. Para garantir que a SOGA dá resposta às necessidades do sector, os parceiros do sector privado são encorajados a participar na governação da iniciativa a nível nacional e internacional.</p>
<b>Exemplo</b>	<p><b>Exemplo da África do Sul: Aumento de aquisição local</b></p> <p>Parceiro Privado: a SASOL, uma grande empresa na África do Sul, é obrigada a adquirir grande parte dos seus factores de produção e abastecimentos auxiliares no estrangeiro, devido à falta de produtos locais disponíveis.</p> <p>Objectivo da parceria: a SASOL e outras empresas aumentam as aquisições locais, especialmente a empresas pertencentes em mais de 25% à população negra.</p> <p><b>Contribuição da SASOL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Avaliação dos potenciais requisitos, em termos de quantidade e qualidade dos produtos, para contratos de aquisição da SASOL, avaliar a produção e a gestão da qualidade da empresa seleccionada</li> <li>• Medidas de formação e de capacitação para empresas seleccionadas</li> </ul> <p><b>Contribuição da GIZ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestor de Projecto e técnicos especialistas para ajudar na identificação de fornecedores potencialmente elegíveis e em medidas de capacitação</li> <li>• Facilitar o diálogo entre as partes interessadas, para promover o modelo e criar uma rede com outras grandes empresas interessadas em cadeias de fornecimento nacionais</li> </ul> <p>Ajudar na concepção e implementação de um sistema de monitorização e avaliação.</p>
<b>Informação prática</b>	<p>Se pretender explorar oportunidades de parcerias individuais, deve entrar em contacto directo com a GIZ:</p> <p>Wybe van Halsema  Coordenador Nacional de Moçambique  <a href="mailto:wybe.vanhalsema@giz.de">wybe.vanhalsema@giz.de</a></p>

# MATÉRIA: NEGÓCIOS INCLUSIVOS / MÚLTIPLOS SECTORES



## CENTRO PARA O DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL DE MOÇAMBIQUE (LINK)

### Sumário

A SNV começou a trabalhar em Moçambique em 1996 e desempenhou p.ex. um papel importante na revitalização do sector do caju, através do seu apoio a unidades de processamento de pequena escala, incluindo o acesso a mercados de comércio justo. Neste momento a SNV trabalha nos sectores da agricultura, água e saneamento e energias renováveis

As oportunidades de cooperação com empresas ocorrem principalmente no sector agrícola, onde o trabalho da SNV é direccionado para o Desenvolvimento da Cadeia de Valor e para o Negócio Inclusivo nas cadeias de valor das plantas oleaginosas e das culturas básicas.

Além disso, a SNV facilita um Centro de Assistência Técnica em Moçambique (LINK), que ajuda as empresas a identificar, desenvolver e implementar Negócios Inclusivos. O objectivo é promover o desenvolvimento económico e a inclusão socioeconómica, através do modelo de Negócios Inclusivos. Esta abordagem inova-

dora visa aumentar o rendimento, a produção e o bem-estar dos grupos de baixo rendimento e, ao mesmo tempo, gerar benefícios para as empresas participantes.

Ao desenvolver modelos comerciais de Negócios Inclusivos que incluem grupos de baixo rendimento na cadeia de valor de uma empresa de escala média ou grande, como produtores, distribuidores ou consumidores, a SNV ajuda as empresas a melhorar as suas cadeias de fornecimento, a reforçar os seus recursos humanos e a ter acesso a novos mercados.

Os participantes de baixo rendimento beneficiam ao obterem compradores de confiança e preços justos para os seus produtos, ao obterem novos postos de trabalho e acesso a bens e serviços de qualidade e a preços acessíveis.

### CONTACTOS

#### Escritório Nacional da SNV em Moçambique

Endereço: Rua Travessa de Azurara 11 Caixa Postal 4468 Maputo, Moçambique  
Tel: +258 (21) 48 67 90 / 1  
Fax: + 258 (21) 48 67 92  
Email: [mozambique@snvworld.org](mailto:mozambique@snvworld.org)

#### LINK Moçambique

Endereço: Rua Travessa de Azurara 11 Caixa Postal 4468 Maputo, Moçambique  
Telefone: +258 21486790  
E-mail: [Návia Matsinhe@snvworld.org](mailto:Návia Matsinhe@snvworld.org)  
Homepage: <https://iba.ventures/mozambique/>



## Centro para o Desenvolvimento Empresarial de Moçambique (LINK)

<b>Objectivos da parceria</b>	<b>Apoiar sistematicamente parcerias intersectoriais e negócios inclusivos a fim de aproveitar as competências e os recursos das empresas para realizar tanto os resultados de desenvolvimento como os objectivos de negócio.</b> <b>A LINK apoia as empresas na identificação, desenvolvimento e implementação de modelos de negócios inclusivos, através de assistência técnica e financeira.</b>
<b>Parceiros do sector privado elegíveis</b>	Todos os tipos de parceiros do sector privado (moçambicanos/internacionais) que têm interesse em negócios inclusivos em Moçambique.
<b>Sectores</b>	O Acelerador de Negócios Inclusivos (IB) concentra-se em três sectores: <ul style="list-style-type: none"><li>• Agricultura &amp; Alimentos,</li><li>• Água &amp; Saneamento, e</li><li>• Energia Sustentável</li></ul>
<b>Oferta</b>	A LINK apoia as empresas na identificação, desenvolvimento e implementação de modelos de negócios inclusivos, através de assistência técnica e financeira. A LINK oferece os seguintes serviços de desenvolvimento de negócios inclusivos: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Identificação de Oportunidades – a SNV identifica oportunidades nas empresas para o desenvolvimento de Negócios Inclusivos.</li><li>2. Concepção e Implementação de um Plano de Negócios Inclusivos – conceber e implementar planos de negócios inclusivos, em colaboração com empresas e comunidades participantes.</li><li>3. Mediação de Relações – a SNV facilita relações entre empresas e instituições financeiras para atrair investimentos.</li><li>4. Capacitação - criar capacidades nas empresas e nas comunidades participantes.</li><li>5. Monitorização e Avaliação – conceber e implementar sistemas de monitorização e avaliação, e avaliar o impacto de Negócios Inclusivos (identificação dos factores de sucesso e das dificuldades).</li><li>6. Recomendações Políticas – a SNV aproveita sua experiência directa na implementação de Negócios Inclusivos e os resultados de pesquisas, para desenvolver recomendações políticas públicas favoráveis à promoção de Negócios Inclusivos.</li></ol>
<b>Especificação regional</b>	A LINK presta os seus serviços às PME em Moçambique no seu todo.
<b>Termos e condições</b>	Os serviços são fornecidos por via de uma rede provedores locais. Estes provedores, são certificados para o uso de um conjunto de ferramentas previamente desenvolvidas para atender as necessidades de negócios inclusivos. As condições para a assistência técnica e financeira são negociadas individualmente.
<b>Exemplo</b>	<b>Exemplo: Agricultura Sob Contrato com a Export Trading Group (ETG), Nampula</b> <b>Projecto:</b> O programa acelerador de Negócios Inclusivos estabeleceu ligações entre a empresa ETG e agricultores no sub-sector do gergelim. A ETG tinha a responsabilidade de ajudar os agricultores a melhorar a produção e a produtividade. Com o apoio do projecto garantiram o acesso ao mercado, o fornecimento de insumos, serviços de mecanização para a preparação da terra e o transporte das culturas. <b>Resultados:</b> O projecto envolveu 2.300 agricultores de gergelim e a SNV deu formação a um grupo de produtores, criou campos de demonstração onde os produtores poderiam aprender as melhores práticas agrícolas. Em média, cada agricultor ganhou USD 1.500 e aumentou a área de produção de 0,5ha para 8ha, devido ao uso de mecanização.
<b>Informação prática</b>	A LINK é gerida pela SNV Moçambique, em parceria com o Centro de Inovação BoP e a Venture Capital for Africa (VC4A).  As empresas interessadas podem simplesmente entrar em contacto e discutir as suas ideias de projectos.

# MATÉRIA: PROMOÇÃO DO COMÉRCIO / MÚLTIPLOS SECTORES



## CENTRO DO COMÉRCIO DA ÁFRICA AUSTRAL, DA USAID – SUBVENÇÕES DE PARCERIAS ESTRATÉGICAS (SPG)

### Sumário

Uma iniciativa regional da USAID em curso é o **Centro do Comércio da África Austral**, que ajuda o Governo da África do Sul a implementar o seu programa de Subvenções para Parcerias Estratégicas. Este programa promove parcerias de transferência de tecnologia entre empresas sul-africanas e empresas homólogas sediadas em países vizinhos, incluindo Moçambique.

O objectivo fundamental do Centro do Comércio da África Austral da USAID é aumentar a competitividade internacional, o comércio intra-regional e a segurança alimentar na África Austral

As matérias e os sectores incluem:

- Reforma e modernização das alfândegas;
- Produção e segurança alimentar;
- Produção e exportação de têxteis e de vestuário;
- Energia renovável;
- Facilitação do comércio e conformidade com a OMC;

O Centro do Comércio é apoiado pela USAID/África Austral sediado em Pretoria e coopera estreitamente com a Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC).

Em Moçambique, o Centro do Comércio está a trabalhar para aumentar o comércio e a competitividade, ao melhorar os padrões de qualidade e os produtos e serviços agrícolas através de acções de formação, tal como a redução de aflatoxina e a classificação e armazenamento de grãos e de um fortalecimento da indústria têxtil e do vestuário.

### CONTACTOS

**USAID Moçambique**  
Complexo JAT, Rua 1231  
No. 41 Bairro Central C.  
Maputo, Moçambique  
Tel +258 21 352 000  
Fax +258 21 352 100

**Centro do Comércio da USAID:**  
Director (Chief of Party) do  
Centro do Comércio:  
Gregory Maassen  
[gmaassen@satradehub.org](mailto:gmaassen@satradehub.org)

Oficiais de Projecto da USAID:  
Paul Pleva  
[ppleva@usaid.gov](mailto:ppleva@usaid.gov)

Evans Chinembiri  
[echinembiri@usaid.gov](mailto:echinembiri@usaid.gov)

Sítio web:  
<http://www.satradehub.org/>

## Centro do Comércio da África Austral, da USAID – Subvenções de Parcerias Estratégicas (SPG)

<b>Objectivos do programa</b>	O Centro do Comércio da África Austral, da USAID, visa fomentar o crescimento económico e a segurança alimentar na África Austral através do comércio.
<b>Parceiros do sector privado elegíveis</b>	Todos os tipos de parceiros do sector privado em Moçambique, mas precisam de ter um fornecedor de tecnologia como parceiro, na África do Sul.
<b>Sectores</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Facilitação de Comércio</li><li>•Energia Limpa</li><li>•Segurança Alimentar e Produção de Alimentos</li><li>•Padrões</li><li>•Têxteis e Vestuário</li></ul>
<b>Oferta</b>	A concessão pode ser de até USD 100.000 e deve ser acompanhada por uma contribuição privada de, pelo menos, 50%.
<b>Especificação regional</b>	Moçambique no seu todo.
<b>Termos &amp; condições</b>	O Centro do Comércio <b>concede Subvenções para Parcerias Estratégicas</b> ao sector privado da África Austral e às empresas parceiras nos países vizinhos, incluindo Moçambique, para investir no sector agrícola regional, com o objectivo de facilitar a transferência de tecnologia, de ter acesso a novos mercados, aumentar o comércio, acelerar o crescimento agrícola e melhorar a segurança alimentar regional.
<b>Exemplo</b>	<p><b>Sistema de Recibo de Armazém:</b> Em Moçambique, o Centro do Comércio desenvolveu, com parceiros do sector privado, a ETG Moçambique e a Cargill, um Sistema Piloto de Recibo de Armazém (WRS) inédito. Cinco armazéns, na Beira e em Chimoio, começaram a emitir recibos de depósito electrónicos em Junho de 2015.</p> <p><b>Desenvolvimento de um Laboratório Comercial:</b> Em Outubro de 2014, o Centro do Comércio concedeu uma subvenção à Intertek, para aumentar a capacidade do seu Laboratório de Ensaios Agrícolas na Beira, Moçambique, para realizar testes de Aflatoxina e testes químicos por via húmida. O aumento da capacidade laboratorial dará, aos comerciantes e às outras partes agrícolas interessadas em grãos, o acesso a análises mais baratas e mais rápidas realizadas no país, reforçando assim a competitividade da agricultura moçambicana nos mercados regionais e globais, e reduzindo a exposição a riscos potencialmente tóxicos na cadeia alimentar em Moçambique.</p>
<b>Informação prática</b>	<p><b>Sítio da Internet:</b> <a href="http://www.satradehub.org/">http://www.satradehub.org/</a></p> <p>Não existem neste momento janelas de candidatura abertas, pois o Centro do Comércio está a terminar a sua carteira actual de Subvenções para Parcerias Estratégicas antes do final do projecto, em Fevereiro de 2016. Verifique se existem novas oportunidades no programa de SPG em 2016.</p>

# TEMA: INOVAÇÃO / MÚLTIPLOS SECTORES

## AFRICA ENTERPRISE CHALLENGE FUND (AECF)

### Sumário

O AECF concede subvenções e subvenções reembolsáveis a empresas do sector privado, para apoiar ideias de negócio inovadoras nas áreas da agricultura, agronegócios, energia renovável, adaptação às alterações climáticas e acesso à informação e aos serviços financeiros. Tem por finalidade melhorar os rendimentos dos pequenos agricultores e dos pobres rurais.

O AECF organiza concursos abertos apenas para empresas privadas com fins lucrativos, que estão a iniciar ou pretendem iniciar novos empreendimentos em campos específicos. As empresas são convidadas a apresentar propostas que descrevem a sua ideia ou conceito de negócio, para financiamento.

O AECF oferece Janelas de Financiamento destinadas a sectores económicos específicos (incluindo o agronegócio baseado na investigação, a energia renovável e os serviços financeiros rurais) ou destinadas a países em África, incluindo Moçambique.

O montante máximo concedido pelo AECF para uma única ideia de negócio é de US \$ 1,5 Milhões e o mínimo é de USD 250.000, embora este montante possa variar, dependendo da concorrência. O valor médio deverá ser de cerca de US \$ 750.000. Os candidatos aprovados devem contribuir com um mínimo de 50% dos custos totais do projecto (em numerário ou em espécie).

As regras da concorrência favorecem ideias que prometem a sustentabilidade lucrativa.

### CONTACTOS

#### DFID Mozambique

3o Andar, Prédio JAT  
Av. 25 de Setembro 420  
Caixa Postal 93  
Maputo Moçambique  
Email

[enquiry@dfid.gov.uk](mailto:enquiry@dfid.gov.uk)

Tel + 258 21 351400

Fax + 258 21 351450

#### AECF

<http://www.aecfafrica.org/>



## Africa Enterprise Challenge Fund (AECF)

### Objectivos da parceria

Melhorar os rendimentos dos pequenos agricultores e dos pobres rurais, através de ideias de negócio inovadoras

### Parceiros do sector privado elegíveis

- empresas com fins lucrativos
- 2 anos de contas auditadas
- Os candidatos serão julgados em função da viabilidade comercial, inovação e potencial impacto em termos de desenvolvimento, dos seus projectos.
- Não importa onde a sua empresa está sediada ou registada, mas os beneficiários do projecto devem ser pessoas que vivem nas zonas rurais em Moçambique.

### Sectores

- Agricultura
- Agronegócio
- Energia renovável
- Adaptação às alterações climáticas
- Acesso a informação e a serviços financeiros.

<b>Oferta</b>	O valor solicitado não pode ser inferior a USD 250.000 (mínimo) ou superior a USD 1.500.000 (máximo). Os candidatos aprovados devem contribuir com um mínimo de 50% dos custos totais do projecto. A sua empresa pode contribuir com recursos para o projecto, tanto em termos de numerário como em termos de outros factores de produção, tais como pessoal e equipamento etc. A sua parte do financiamento total pode ser apresentada como dívida (empréstimo) ou equidade (injecção de capital), realizada por si próprio ou por outro(s) parceiro(s).
<b>Especificação regional</b>	Veja as condições específicas nas janelas de financiamento
<b>Termos &amp; condições</b>	<p>O AECF oferece <b>Janelas de Financiamento</b> destinadas a sectores económicos específicos:</p> <p><b>Janela do Agronegócio:</b> A Janela de África para o Agronegócio do AECF (AAW) é um fundo especial do AECF, que está aberto para ideias de negócio em toda a África. A AAW do AECF apoia ideias de negócio nas áreas do agronegócio, dos serviços financeiros e das cadeias de valor que se estendem por toda a África e mercados internacionais. As ideias de negócio que se qualificam para o financiamento devem ter um impacto positivo na população rural pobre: proporcionando um aumento do emprego, redução de custos e na melhoria da produtividade dos pobres.</p> <p><b>Janela REACT:</b> A Janela da Energia Renovável e a Adaptação às Tecnologias Climáticas (REACT) é um fundo especial do AECF, que está aberto para ideias de negócio baseadas em soluções de energia limpa de baixo custo, que ajudam os pequenos agricultores a adaptar-se às alterações climáticas.</p> <p><b>Janela da Investigação sobre os Negócios:</b> A Janela da Investigação sobre os Negócios (RIB) é uma janela especial do AECF com o objectivo de estimular o sector privado a comercializar produtos existentes de pesquisa e tecnologia agrícolas, facilmente disponíveis e quase completos, para benefício dos pobres rurais em África.</p> <p>O <b>processo de apresentação de propostas a candidatura</b> ao AECF é um processo de duas fases que é comum a todas as janelas de financiamento do AECF.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A primeira fase é a apresentação de um formulário de candidatura inicial, onde os candidatos descrevem as suas ideias de negócio e a(s) sua(s) empresa(s). As notas sucintas são avaliadas e, se for bem sucedido na avaliação inicial, o requerente é convidado a apresentar um Plano de Actividades mais abrangente para o projecto, na fase do plano de actividades.</li> <li>• Ser seleccionado é a segunda fase do processo de financiamento. Durante esta fase, o AECF contacta e visita todas as empresas que preparam planos de actividades. Os planos de actividades finais são apresentados ao Comité de Investimentos independentemente para uma decisão sobre as ideias de negócios que ganham o concurso para o financiamento do AECF.</li> <li>• Uma vez concedido o financiamento, as empresas seleccionadas são informadas e convidadas para um Seminário de Iniciação, antes da assinatura do contrato. Como parte do seu mandato, o AECF monitoriza e avalia o projecto durante os 6 anos de vida do contrato. Os beneficiários são obrigados a apresentar semestralmente um relatório pessoal.</li> </ul>
<b>Exemplo</b>	<p><b>Janela de Financiamento: Agronegócio</b></p> <p><b>Título do Projecto:</b> Introdução de Criação de Frangos e Expansão das operações de produção de ovos em Nampula, Moçambique</p> <p><b>Financiamento Aprovado do AECF:</b> USD 500.000</p> <p><b>Parceiro Privado:</b> Centre Fresh Egg Farm, LLP. A empresa produz ovos para o mercado moçambicano. A MFE começou a comercializar no início de 2011 e tem actualmente uma capacidade de produção de 30.000 ovos por dia.</p> <p>Durante o período do projecto a MFE pretende:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estabelecer e gerir um programa de criação para fornecer localmente os pintos híbridos que se irão tornar poedeiras.</li> <li>• Contratar, dar formação, equipar e apoiar os agricultores rurais para permitir que cada um deles cuide de 1000 poedeiras. Organizar centros de recolha e procedimentos para garantir que os ovos são recebidos, classificados, embalados e enviados para distribuição de forma atempada.</li> <li>• Facilitar a contratação, a formação e o fornecimento de insumos para os pequenos agricultores.</li> <li>• O projecto irá beneficiar directamente 800 famílias, com um rendimento anual de US \$ 547, o que irá resultar finalmente num benefício total de US \$ 498.710.</li> </ul>
<b>Informação prática</b>	A aprovação do financiamento para as candidaturas bem sucedidas será concedida no prazo máximo de 240 dias a partir da data de expiração do prazo de apresentação das candidaturas. Consulte as oportunidades de financiamento no âmbito das várias janelas de financiamento na página Web: <a href="http://www.aecfafrica.org/windows">http://www.aecfafrica.org/windows</a>

# PARCERIAS ESTRATÉGICAS: MÚLTIPLOS SECTORES, IMPACTO REGIONAL, GRANDE ESCALA

## ALIANÇAS ESTRATÉGICAS, DA ADA

### Sumário

Moçambique tem sido um país prioritário da Cooperação Austríaca para o Desenvolvimento, desde 1993. O programa de Aliança Estratégica da ADA ajuda as empresas europeias a investir em parcerias com entidades estrangeiras e a facilitar parcerias que resultem no desenvolvimento sustentável da capacidade comercial de Moçambique ao nível regional.

O programa acolhe candidaturas de todos os sectores e está aberto a empresas de todas as dimensões, com a excepção das Micro - Empresas, devido à necessidade de ter recursos próprios.

O programa concede financiamento a subvenções equivalentes de até USD 570.000 (EUR 500.000), na condição de as subvenções não excederem 50% do investimento total e de o saldo do financiamento provir do investidor. O volume do projecto deve ser de, pelo menos, USD 857,000 (EUR 750,000), no decorrer de 3 anos. Para

além do financiamento de subvenção equivalente, o projecto também pode conceder até USD 22.000 (EUR 20.000) para os custos do estudo de viabilidade envolvidos na preparação de uma potencial aliança estratégica.

Existe um período mínimo de vida do projecto de 1 ano para as subvenções de parcerias de sucesso, e todos os requisitos relativos à apresentação de relatórios e indicadores serão associados às metas comerciais, conforme definido nas propostas de parceria / planos de actividades.

Os candidatos devem elaborar documentos abrangentes da concepção, devida diligência e planos de actividades, para serem apresentados ao programa para consideração. O processo de avaliação e de aprovação pode demorar até 6 meses, dependendo da qualidade da apresentação

As alianças estratégicas têm um grande impacto no desenvolvimento e no grau de inovação, servindo de modelo de boas práticas a ser replicado. Têm uma dimensão regional e sistémica.

### CONTACTOS

**Agência Austríaca para o Desenvolvimento**  
Gabinete de Parcerias de Negócios  
[wirtschaft@ada.gv.at](mailto:wirtschaft@ada.gv.at)  
+43(0)1 90 399 – 2577

**Gabinete de Coordenação da Cooperação para o Desenvolvimento da Embaixada da Áustria, Maputo**  
[maputo@ada.gv.at](mailto:maputo@ada.gv.at)  
(+258) 21 31 73 05/06  
[www.entwicklung.at](http://www.entwicklung.at)

## Alianças Estratégicas, da ADA

### Objectivos da parceria

**Ajudar empresas europeias a investir em parcerias com entidades moçambicanas e facilitar parcerias que resultem no desenvolvimento sustentável da capacidade comercial de Moçambique a nível regional.**

### Parceiros do sector privado elegíveis

- As empresas candidatas devem situar-se no Espaço Económico Europeu (países da UE + Islândia, Liechtenstein, Noruega, Suíça)
- O programa está aberto a empresas de todas as dimensões, com a excepção das Micro - Empresas, devido ao rigoroso processo de devida diligência
- As empresas moçambicanas não podem ser o principal candidato a uma parceria de negócios da ADA, mas podem fazer parte de um projecto como parceiro e/ou beneficiário terceiro.
- As Alianças Estratégicas são regionais e incluem pelo menos 2 países.

<b>Sectores</b>	Todos os sectores económicos
<b>Oferta</b>	<p>No âmbito de uma parceria de negócios, a ADA concede uma subvenção a fundo perdido à sua empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• de um máximo de 50 por cento dos custos directos do projecto até USD 570.000 (EUR 500.000), em numerário e em espécie</li> <li>• o projecto tem um volume financeiro de, pelo menos, USD 857.000 (EUR 750 mil), ao longo de três anos</li> <li>• de um máximo de 50% dos custos de, ou de USD 22.000 (EUR 20.000) para, um estudo de viabilidade.</li> </ul> <p>O prazo de uma Aliança Estratégica é limitado a três anos.</p>
<b>Especificação regional</b>	Moçambique no seu todo
<b>Termos &amp; condições</b>	<p>Para ser elegível para financiamento, o projecto deve preencher as seguintes condições:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• o seu projecto inclui medidas que contribuem tanto para a melhoria do ambiente social, ecológico ou económico local como para o sucesso da sua empresa.</li> <li>• dimensão regional, incluindo, pelo menos, dois países</li> <li>• Elevado grau de inovação e, portanto, um exemplo de boas práticas que pode ser replicado em outros locais</li> <li>• Medidas que contribuem para as necessidades sistémicas nos países, tais como normas e padrões internacionais, “ecossistemas” para as empresas, internacionalização da produção, etc.</li> </ul> <p>A ideia e a iniciativa de uma Aliança Estratégica geralmente provêm das próprias empresas. A melhor maneira de agir é entrar em contacto directamente com o gabinete de parcerias de negócios, que irá orientar e ajudar em todas as fases, desde a elaboração do conceito até à elaboração do pedido de financiamento e à implementação do projecto.</p> <p>Os candidatos devem elaborar documentos abrangentes de concepção, devida diligência e planos de actividades para serem apresentados ao programa para apreciação.</p> <p>O processo de avaliação e aprovação pode demorar até 6 meses a partir da data de apresentação.</p>
<b>Exemplo</b>	<p>Não existe nenhum exemplo de uma aliança estratégica em Moçambique.</p> <p><b>Tanzânia:</b> Uma cooperativa de empresas, a International Coffee Partners (GmbH) que trabalha com ADA, está envolvida na cadeia de valor do café, desde o cultivo até ao processamento e à distribuição e exportação. A aliança estratégica irá beneficiar mais de 8.000 pequenos agricultores envolvidos na produção de café de alta qualidade nas regiões de Mbeya, Mbozi, Rungwe e Ileje.</p> <p><b>Egipto:</b> No âmbito de uma cooperação entre 4 empresas de energia solar, esta aliança estratégica tem por objectivo estabelecer um mercado para painéis solares e instalações solares térmicas no Egipto, e integrá-los no sector do turismo. Em conjunto com a sociedade civil e universidades, o programa tem uma abordagem sistémica para a) iniciar a produção de painéis no Egipto, b) instalar campos de demonstração e c) ter uma certificação nacional para as empresas de reparação e manutenção. A longo prazo, as condições gerais para as energias renováveis são melhoradas através de actividades de intermediação e da criação de uma plataforma solar térmica.</p>
<b>Informação prática</b>	<p>Gabinete de Coordenação da Cooperação para o Desenvolvimento da Embaixada da Áustria, Maputo  <a href="mailto:maputo@ada.gv.at">maputo@ada.gv.at</a>  (+258) 21 31 73 05/06</p> <p><b>Agência Austríaca para o Desenvolvimento</b>  Gabinete das Parcerias de Negócios  <a href="mailto:wirtschaft@ada.gv.at">wirtschaft@ada.gv.at</a>  +43(0)1 90 399 – 2577</p>

# PARCERIAS ESTRATÉGICAS: MÚLTIPLOS SECTORES, IMPACTO REGIONAL, GRANDE ESCALA

## PARCERIAS ESTRATÉGICAS, DA ADA

### Sumário

O programa de parceria estratégico da ADA apoia e promove a participação dos empresários do Espaço Económico Europeu com o seu envolvimento em países em desenvolvimento.

Uma parceria estratégica é uma cooperação entre a Cooperação Austríaca para o Desenvolvimento e, pelo menos, dois parceiros, para projectos que são implementados em, pelo menos, dois países com elevado valor de desenvolvimento e uma abordagem inovadora para investimentos, apoiando os níveis médio e macro, através de actividades de projecto (a melhoria da cadeia de valor, da comunidade local, a formação profissional técnica, ou outras necessidades do país e da população), acompanhada de medi-

das direccionadas a necessidades sistémicas.

As parcerias estratégicas abordam as necessidades sistémicas através da sua intervenção e do seu âmbito, e devem actuar como um modelo de boas práticas para outras parcerias semelhantes.

As parcerias estratégicas têm um grande impacto no desenvolvimento de modo a servirem como boas práticas num ambiente de múltiplos intervenientes.

Estão incorporadas na estratégia do país da Cooperação Austríaca para o Desenvolvimento e contribuem para os objectivos de desenvolvimento da cooperação com um país parceiro.

### CONTACTOS

#### Agência Austríaca para o Desenvolvimento

Gabinete de Parcerias de Negócios  
[wirtschaft@ada.gv.at](mailto:wirtschaft@ada.gv.at)  
+43(0)1 90 399 – 2577

#### Gabinete de Coordenação da Cooperação para o Desenvolvimento, da Embaixada da Áustria, Maputo

[maputo@ada.gv.at](mailto:maputo@ada.gv.at)  
(+258) 21 31 73 05/06  
[www.entwicklung.at](http://www.entwicklung.at)

## Parcerias de Negócios Estratégicas, da ADA

### Objectivos da parceria

Uma parceria estratégica é uma cooperação entre a Cooperação Austríaca para o Desenvolvimento com, pelo menos, dois parceiros, para projectos implementados em, pelo menos, dois países com elevado valor de desenvolvimento e uma abordagem inovadora para o desenvolvimento sustentável.

### Parceiros do sector privado elegíveis

- Pelo menos 2 empresas parceiras privadas como candidatos
- As empresas candidatas devem situar-se no Espaço Económico Europeu ou na Suíça.
- O programa é aberto a empresas de todas as dimensões, com os recursos próprios relevantes e contributos de terceiros de, pelo menos, 50% dos custos totais do projecto, num mínimo de USD 430.000 (EUR 400.000) por ano
- As empresas moçambicanas não podem ser o principal candidato de uma parceria estratégica da ADA, mas podem ser parte de um projecto como um terceiro parceiro e/ou beneficiário



<b>Sectores</b>	Todos os sectores
<b>Oferta</b>	<p>Subvenções equivalentes até USD 570.000 (EUR 500.000) por ano, o contributo do(s) investidor(es) deve corresponder ao valor do financiamento da subvenção e não excederá 50% dos custos totais do projecto</p> <p>Em comparação com as alianças estratégicas, as parcerias estratégicas são maiores em termos de dimensão, envolvem mais empresas e parceiros, e o seu âmbito é regional.</p> <p>Estudos de viabilidade do pré-investimento/fase inicial de um ano, com até USD 34.000 (EUR 30.000), ou 10% dos custos da iniciação.</p>
<b>Especificação regional</b>	Moçambique no seu todo.
<b>Termos &amp; condições</b>	<p>Uma parceria estratégica deve ser implementada em, pelo menos, dois países na região.</p> <p>Para ser elegível para o financiamento, o projecto deve preencher as seguintes condições:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fazer investimentos de longo prazo em, ou a importar bens de, Moçambique</li> <li>• A sua actividade baseia-se num modelo de negócio que está previsto gerar um volume de negócios e lucros em Moçambique.</li> <li>• O seu projecto inclui medidas que contribuem tanto para a melhoria do ambiente social, ecológico ou económico local como para o sucesso da sua empresa.</li> <li>• O seu projecto tem um elevado valor de desenvolvimento e uma abordagem inovadora para investimentos</li> <li>• O seu projecto dirige-se às necessidades sistémicas e deve actuar como um modelo de boas práticas</li> <li>• O seu projecto está estrategicamente incorporado na Estratégia do País da Agência Austríaca para o Desenvolvimento, para Moçambique e/ou para a região</li> </ul> <p>A ideia e a iniciativa para uma parceria estratégica devem provir das próprias empresas. A melhor maneira é entrar em contacto directamente com o gabinete das parcerias de negócios, que o irá orientar e ajudar em todas as fases, desde a preparação do conceito até à elaboração do pedido de financiamento e à implementação do projecto.</p> <p>O processo geralmente demora muito tempo, em cooperação com o gabinete das parcerias de negócios, desde a concepção até à execução. As propostas são elaboradas em conjunto com as empresas parceiras e o escritório da ADA. O processo de avaliação e de aprovação pode demorar até 6 meses desde a data do seu início.</p>
<b>Exemplo</b>	<p>Não existe nenhum exemplo de uma parceria estratégica em Moçambique.</p> <p><b>Paquistão:</b> Nesta parceria estratégica com a empresa de petróleo e gás austríaca OMV, o objectivo é estabelecer as bases para a formação profissional em estados frágeis. Serão estabelecidos dois projectos-piloto no Paquistão e no Líbano, incluindo programas escolares para o ensino primário e escolas secundárias e para apoiar e conceber o desenvolvimento de currículos, programas de formação de professores, e para formação profissional no sector do petróleo e gás na região (entre outros, Líbano). O objectivo global é replicar este modelo noutras regiões e países a longo prazo.</p>
<b>Informação prática</b>	<p>Gabinete de Coordenação da Cooperação para o Desenvolvimento, da Embaixada da Áustria, Maputo  <a href="mailto:maputo@ada.gv.at">maputo@ada.gv.at</a>  (+258) 21 31 73 05/06</p> <p><b>Agência Austríaca para o Desenvolvimento</b>  Gabinete de Parcerias de Negócios  <a href="mailto:wirtschaft@ada.gv.at">wirtschaft@ada.gv.at</a>  +43(0)1 90 399 – 2577</p>

# PARCERIAS ESTRATÉGICAS: MÚLTIPLOS SECTORES, IMPACTO REGIONAL, GRANDE ESCALA



## ALIANÇAS ESTRATÉGICAS, DA GIZ

### Sumário

As Alianças Estratégicas são grandes projectos de cooperação com o sector privado, implementados pela GIZ em nome do Ministério Federal Alemão para a Cooperação e o Desenvolvimento Económico (BMZ).

Estas Parcerias Estratégicas de Desenvolvimento também combinam interesses empresariais com objectivos de desenvolvimento nas áreas de:

1. Mercado e gestão da cadeia de abastecimentos
2. Desenvolvimento de competências da força de trabalho local
3. Inovação e desenvolvimento de produtos
4. CSR, conteúdo local e trabalho comunitário

Em geral são de âmbito transnacional, o seu objectivo é relevante para um sector inteiro e reúnem vários actores globais das áreas do comércio e indústria, governos e ONG, e outras organizações nacionais e internacionais.

Os parceiros privados são geralmente empresas multinacionais que operam em vários países.

As alianças Estratégicas são realizadas com uma ou várias empresas parceiras em um ou vários países.

O volume total do projecto (GIZ e contribuições privadas) é de, pelo menos, USD 840.000 (EUR 750.000). A contribuição da GIZ, não deve ultrapassar os 50%.

### CONTACTOS

Deutsche Gesellschaft für  
Internationale Zusammen-  
arbeit (GIZ) GmbH  
Tobias Stolz  
Director do Programa

ProEcon – Desenvolvimento  
Económico Sustentável  
Rua António Simbine (antiga-  
mente António Bocarro)  
nº 211  
Sommerschield, Maputo  
Mosambik / Moçambique  
Tel +258 (0)21493260  
E-Mail: [pro-econ@giz.de](mailto:pro-econ@giz.de)

## Alianças Estratégicas

Objectivos da parceria	<b>Uma parceria estratégica é uma cooperação entre a Cooperação Austríaca para o Desenvolvimento com, pelo menos, dois parceiros, para projectos implementados em, pelo menos, dois países com elevado valor de desenvolvimento e uma abordagem inovadora para o desenvolvimento sustentável.</b>
Parceiros do sector privado elegíveis	As candidaturas estão abertas a empresas registadas na UE (ou um país do Acordo Europeu de Comércio Livre EFTA)) e empresas em Moçambique com uma quota mínima de 25% pertencente a empresas registadas na UE. Qualquer empresa que se candidata deve cumprir os seguintes requisitos mínimos: <ul style="list-style-type: none"><li>• Volume de negócios: →USD 1,12 (EUR 1 milhão) p.a.</li><li>• Empregados: → 10</li><li>• Um mínimo de três anos de operações comerciais</li></ul>
Sectores	Todos os sectores económicos com potencial de emprego
Oferta	O volume (GIZ, contribuições públicas e privadas) total do projecto é de, pelo menos, USD 840.000 (EUR 750.000), com uma participação mínima de 50% do parceiro privado (em numerário ou em espécie), duração de até 3 anos.
Especificação regional	Todo o Moçambique.
Termos & condições	<p>As Parcerias de Desenvolvimento Estratégico destinam-se a companhias internacionais que investem em Moçambique e na região e que procuram maneiras de dar forma ao seu compromisso empresarial a longo prazo. A GIZ disponibiliza apoio para planear, financiar e implementar o envolvimento aos níveis local e regional. As empresas moçambicanas podem ser parceiro e/ou beneficiário de um projecto, mas não o candidato.</p> <p><b>Critérios para as candidaturas:</b> As Parcerias de Desenvolvimento Estratégico devem preencher os seguintes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• elevado nível de inovação e reprodutibilidade (p.ex: a introdução de um novo padrão de qualidade num determinado sector económico)</li><li>• resultados de reforço de estrutura, acima da média (p.ex: apontando a toda uma cadeia de valor)</li><li>• abordagem de múltiplas partes interessadas (p.ex: o desenvolvimento de uma rede entre a GIZ, o sector privado, agências governamentais, ONG, etc.)</li><li>• impacto alargado (p.ex: apontando a todos os grupos de partes interessadas ao longo da cadeia de valor)</li></ul> <p><b>Processo de candidatura:</b> As empresas com uma ideia de parceria interessante devem contactar a GIZ Moçambique, a fim de debater o conceito e esclarecer os passos seguintes. Os documentos de conceito do projecto e de candidatura são, então, elaborados em conjunto. Devido ao envolvimento de vários parceiros e à elaboração de um plano de projecto complexo, o planeamento e a preparação de uma aliança estratégica demora normalmente um ano, no mínimo.</p>
Exemplo	<p><b>Parceria estratégica de CSR com a Rio Tinto:</b> Mineração responsável para um futuro melhor na África Austral</p> <p><b>Parceria:</b> Cooperação entre a GIZ e a Rio Tinto Iron &amp; Titanium (RTIT), parceiros locais, tais como centros de formação profissional</p> <p><b>Região:</b> Moçambique (província de Inhambane), África do Sul, Madagáscar</p> <p><b>Objectivos:</b> A aliança, aumentando o desenvolvimento económico local em redor dos locais de mineração da Rio Tinto Iron and Titanium (RTIT) e promovendo a mineração responsável, procura apresentar benefícios socioeconómicos para as comunidades locais e para as regiões mineiras na África Austral,. A Rio Tinto cumpre as suas obrigações de conteúdo local.</p> <p><b>Resultados:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Na província de Inhambane, o projecto está a prestar assistência técnica para melhorar as técnicas de produção agrícola. O grupo-alvo desta intervenção inclui 1.500 famílias de agricultores que produzem coco e mandioca na região.</li><li>• O projecto também apoia a formação profissional específica (p.ex: soldadores) e promove a pesquisa, a advocacia e a capacitação relativamente à mineração responsável.</li></ul>
Informação prática	Se tem uma ideia interessante para uma parceria estratégica de desenvolvimento, entre em contacto: <b>Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (giz) GmbH</b> Tobias Stolz, E-Mail: <a href="mailto:pro-econ@giz.de">pro-econ@giz.de</a>

# PARCERIAS ESTRATÉGICAS: MÚLTIPLOS SECTORES, IMPACTO REGIONAL, GRANDE ESCALA



## USAID ALIANÇAS DE DESENVOLVIMENTO GLOBAL

### Sumário

O programa emblemático da USAID para a cooperação com o sector privado é a Aliança de Desenvolvimento Global (GDA). Trata-se de um mecanismo que permite às empresas propor à USAID ideias inovadoras de parcerias e, se a USAID decidir a prosseguir a ideia, ambas partes irão trabalhar em conjunto para conceber, financiar e implementar o programa.

Os resultados de uma GDA devem cumprir as metas de desenvolvimento da USAID, bem como as metas orientadas para o negócio da empresa. Isto toca na essência do “Fazer bem fazendo o bem”

As GDA combinam os activos e as experiências do sector privado e de outros parceiros não tradicionais da USAID, tais como corporações, fundações, organizações não-governamentais (ONG), universidades, empresas locais e grupos da diáspora, mobilizando o seu capital e investimentos, a criatividade e o acesso aos mercados, para resolver problemas de desenvolvimento complexos.

As GDA são co-concebidas, co-financiadas e co-geridas por todos os parceiros envolvidos, de modo que os riscos, as responsabilidades e os benefícios da parceria sejam partilhados. Devido à intensidade do trabalho envolvido na sua elaboração e execução, geralmente não se destinam às PME.

### CONTACTOS

#### USAID Moçambique

Complexo JAT, Rua 1231  
No. 41 Bairro Central C.  
Maputo, Moçambique  
Tel +258 21 352 000  
Fax +258 21 352 100

#### Gestor do Programa das GDA, da USAID:

Amanda Fong  
Chefe da Equipa de Políticas e Parcerias, Gabinete de Agricultura, Meio Ambiente e Negócios (AEB)  
USAID/Moçambique  
Escritório: +(258) 21 35 2054;  
[afong@usaid.gov](mailto:afong@usaid.gov)

## USAID Alianças de Desenvolvimento Global

<b>Objectivos da parceria</b>	A Aliança de Desenvolvimento Global (GDA) é um modelo inovador de parceria público-privada para melhorar as condições sociais e económicas dos países em desenvolvimento.
<b>Parceiros do sector privado elegíveis</b>	As Alianças de Desenvolvimento Global devem envolver uma ou mais organizações ou actores do sector privado. Para efeitos do programa GDA, as organizações e os actores do sector privado incluem: <ul style="list-style-type: none"><li>• As empresas privadas, instituições financeiras, empresários, investidores de capital de risco e investidores;</li><li>• Fundações e filantropos; e</li><li>• Outras entidades não-governamentais com e sem fins lucrativos</li></ul>
<b>Sectores</b>	Vários sectores: <ul style="list-style-type: none"><li>• Agricultura</li><li>• Democracia e Governação</li><li>• Crescimento Económico &amp; Comércio</li><li>• Educação</li><li>• Energia</li><li>• Saúde</li><li>• Microfinanças</li><li>• Água</li><li>• Desenvolvimento da Força de Trabalho</li></ul>
<b>Especificação regional</b>	Nenhuma incidência regional específica em Moçambique. No entanto, o escritório da USAID que avalia o conceito da GDA pode ter áreas específicas. Por exemplo, as actividades agrícolas da USAID Moçambique concentram-se nas províncias de Nampula, Zambézia, Manica e Tete
<b>Termos &amp; condições</b>	Espera-se que os potenciais parceiros da aliança contribuam para as actividades de desenvolvimento com novos recursos significativos, ideias, tecnologias e/ou parceiros. A parceria é considerada uma GDA, quando cumpre os seguintes critérios <ul style="list-style-type: none"><li>• Alavancagem de pelo menos 1: 1 (em numerário e em espécie) dos recursos da USAID;</li><li>• Objectivos comuns definidos para todos os parceiros;</li><li>• Solução definida em conjunto para um problema de desenvolvimento social ou económico;</li><li>• Parceiros de recursos não tradicionais (empresas, fundações, etc.);</li><li>• Recursos, riscos e resultados partilhados; e</li><li>• Abordagens inovadoras e sustentáveis do desenvolvimento</li></ul>
<b>Exemplo</b>	<b>Aliança de Desenvolvimento Global Integrado do Parque da Gorongosa e da Zona Tampão</b> Este programa quinquenal de USD 20 milhões foi desenvolvido numa parceria entre a USAID Moçambique e o Projecto de Restauração da Gorongosa, e foi lançado em 2015. Os parceiros estão a trabalhar em conjunto para garantir a viabilidade e a biodiversidade dos ecossistemas do Parque Nacional da Gorongosa a longo prazo, através do envolvimento das comunidades da zona tampão na administração do parque, de forma a reduzir as ameaças através de um pacote de actividades integrado.
<b>Informação prática</b>	O processo de candidatura é composto por três etapas principais: <ul style="list-style-type: none"><li>• Consultar a Missão da USAID ou o Contacto do Gabinete Técnico no que respeita à sua ideia de aliança, para sondar o interesse em prosseguir com a ideia;</li><li>• Apresentar o Documento Conceptual à USAID para análise e aprovação com uma cópia enviada por e-mail para <a href="mailto:gda@usaid.gov">gda@usaid.gov</a>, (ver as orientações para a apresentação na Declaração de Programa Anual da GDA de 2015); e</li><li>• Caso seja solicitado pela Missão da USAID ou pelo Departamento/Gabinete Técnico, apresentar uma Candidatura Completa</li></ul> Guias do Sector: <a href="https://www.usaid.gov/gda/building-alliances-sector-guide-series">https://www.usaid.gov/gda/building-alliances-sector-guide-series</a>

# NOTAS

# Imprint:

**Publicado por:**



ACIS - Associação de Indústria Comércio e Serviços  
Sede: Avenida Poder Popular 264, Prédio AMI - Beira, Moçambique  
Sucursal: Av. da Marginal, parcela 141/C,  
Edifício da Global Alliance Seguros, 2 andar - Maputo, Moçambique

**Edição:** Fevereiro 2016

**Tiragem:** 500

**Editores:**

Denise Cortês-Keiser  
Christian Koch  
Paulo Mussanhane  
Stefanie Ruck  
Ema Batey

**Com contribuição e fotos de:**

ADA; GAIN; GIZ; SNV; TechnoServe;  
UKaid; USAID; USDA

**Desenho e Gráfica:** Jochen Haussecker

**Com apoio da:**



