



Financiando Moçambique

08

Ficha Técnica

Título:

Financiando Moçambique

Editores:

Swiss Capital Partners (SCP) Lda e FINANTIA Lda
(Jane Grob, André Nogueira, e Jallé Dafa)

Directores:

Jane Grob- jane.grob@scp.co.mz
André Nogueira- anogueira@intra.co.mz

Arranjo Gráfico:

Herman Hammarström, Zerif Lda

Tiragem:

500 Copies

Depósito Legal/Registo:

5383/RLINLD/2008

Introdução da Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA)

A questão do custo e acesso ao financiamento continua a constituir um dos principais constrangimentos para o desenvolvimento e crescimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique. As Pequenas e Médias Empresas consideram as taxas de juros do mercado financeiro moçambicano extremamente altas e o processo para a concessão de financiamento, demasiado burocratizado e complexo.

Na sua incansável procura de soluções alternativas ao financiamento, com a finalidade de desenvolver o país com base na participação do sector privado, principalmente das pequenas e médias empresas, a Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA), abraça a iniciativa da Swiss Capital Partners e FINANTIA, empresas nacionais privadas de consultoria, membros do Pelouro de Financiamento da CTA, que manifestaram o interesse de realizar um estudo sobre produtos financeiros, que contempla vinte e cinco alternativas de financiamento, cada uma com a sua particularidade, no mercado local e internacional, e que podem ser aproveitadas em diversos sectores de actividade.

Este estudo concentra uma especial atenção nas Pequenas e Médias Empresas, que são as que enfrentam mais limitações no financiamento à produção, serviços, e todas outras actividades que geram emprego e, conseqüentemente, contribuem para o desenvolvimento económico e social do país e para a redução da pobreza.

Parte do problema de financiamento ao desenvolvimento se inscreve na vontade de dar uma perspectiva de capitalização do empresariado moçambicano, que é emergente e não teve a oportunidade de acumular meios financeiros suficientes.

Fazemos votos que o presente estudo constitua uma solução para muitos dos problemas que afectam o sector empresarial moçambicano no que concerne ao financiamento das suas actividades.

Salimo Abdula
Presidente da CTA

Introdução da GTZ

Em Moçambique, o mercado de capital bem como o sector bancário, aparentemente, ainda não têm a eficiência desejada. Muitas Pequenas e Médias Empresas (PMEs) encontram constrangimentos não só de natureza financeira mas também não financeira, que as excluem do sistema. Além disso, o nível de juros em Moçambique em geral é muito alto. O presente estudo e os trabalhos a seguir visam melhorar a situação das PMEs sobretudo na área de informação, mas também na criação de transparência nos mercados:

Falta de informação e planificação da própria empresa

Um problema geral é a falta de informação relativamente ao mercado local, nacional ou mesmo internacional por parte das empresas/empresários. Muitas das vezes encontram-se no mercado alternativas de financiamento como as instituições micro financeiras, as ONGs com programas de financiamento em determinados sectores económicos e muitos outros fora da visão ou da capacidade do próprio empresário.

Falta do poder de negociação

Como em todos os mercados, pequenas empresas têm menor poder de negociação para com os bancos comerciais relativamente às grandes empresas, seja pelo volume menor ou pela falta de informação e acesso a outras possíveis alternativas. O que se tem verificado é que a algumas PMEs não conseguem no final do exercício reinvestir parte do dividendo na empresa.

Assimetrias de informação

Existem três tipos de assimetrias de informação que podem criar barreiras ao financiamento: 1) Informação relativa ao receptor do empréstimo e/ou financiamento (o carácter e habilidades do empresário/empresa); 2) Incerteza sobre o comportamento do empresário/empresa respectivamente às actividades e à aplicação dos fundos; 3) Incerteza sobre o aproveitamento de lacunas específicas nos contratos de investimento.

Em geral, o empresário ou a empresa que está a pedir capital sabe mais e melhor destes assuntos que um potencial financiador. A falta ou a incerteza de informação sobre estas situações implica custos adicionais do financiamento. A geração de informações ou de garantias para evitar problemas deste género é complicado e custosa e, mais uma vez, custa relativamente mais às pequenas empresas, por estas carecerem normalmente de informações na praça (tais como registos contabilísticos credíveis, falta de auditoria entre outros). A própria PME em Moçambique raramente dispõe: de contas, planos de negócios, estratégias. E, muitas não têm nenhuma reputação ou historial sólido, isto para não falarmos das PMEs emergentes ou de índole inovador.

O presente projecto procura mostrar que melhor transparência no mercado e melhor coordenação com os fontes de financiamento podem contribuir significativamente para um melhor acesso ao credito na praça e a redução de custos de transacção, assim facilitando investimentos e o crescimento das pequenas e medias empresas.

Dr. Friedrich Kaufmann
Economista
Coordenador do Programa GTZ APSP, Maputo

Prefácio da FINANTIA e SCP

Nós na Swiss Capital Partners (SCP) e FINANTIA temos o prazer de apresentar a primeira edição de “Financiando Moçambique”, um manual sobre as fontes de financiamento disponíveis para o sector privado em Moçambique. Esta é a primeira publicação do género no país, e esperamos que não possibilite apenas uma maior transparência no sector financeiro mas facilite também a comunicação e cooperação entre as partes.

O objectivo fundamental deste manual é de diminuir o fosso entre projectos e fundos disponíveis. Fizemos o melhor para incluir neste estudo tantas instituições como possível, mas reconhecemos que faltam algumas fontes de financiamento. Esperamos poder incluir mais instituições numa edição actualizada num futuro breve e incitamos qualquer instituição que não conste na presente edição a participar na próxima.

A Swiss Capital Partners e FINANTIA são ambas empresas de consultoria financeira com larga experiência no sector privado em Moçambique. Ao mesmo tempo que esperamos que este manual contribua para uma maior transparência no sector financeiro, compreendemos que saber onde e como solicitar fundos pode ser, frequentemente, uma tarefa desencorajadora e intimidante. Por isso convidamos individuais e empresas que procuram financiamento para os seus projectos a tomar partido da nossa experiencia. Estamos disponíveis para aconselhamento na elaboração de planos de negócios e outros documentos financeiros, assim como na abordagem a instituições financeiras com projectos (consulte por favor o anexo com perfis das empresas).

Gostaríamos de agradecer especialmente a todas as instituições que fazem parte deste manual. Este projecto não teria sido possível sem a vossa paciência e apoio. Também gostaríamos de agradecer à CTA, a Confederação das Associações Económicas de Moçambique, pelo seu contínuo encorajamento, assim como à Sra. Jallé Dafa e Sr. Jorge Proença por trabalharem connosco neste estudo. Agradecemos também as contribuições financeiras da GTZ.

Maputo, Março de 2008

Jane Grob (Swiss Capital Partners) e André Nogueira (FINANTIA)

Swiss Capital Partners
Rua General Pereira d’Eça nº 90
Maputo – Moçambique
www.scp.co.mz

FINANTIA
Av.25 de Setembro, Prédio JAT - 1ªA 420
P.O Box 1290, Maputo - Moçambique

Índice página

Informação Background:**Contexto e Tarefas de Financiamento**

Introdução	8
Fontes de financiamento	8
Pré-requisitos	9
Processo de financiamento	10

Fontes de Financiamento:**Descrição de produtos específicos & programas de financiamento****Bancos Comerciais**

African Banking Corporation Mozambique (ABC), SA	14
Banco ProCredit, SA	15
Barclays Bank Moçambique, SA	16
BIM- Banco Internacional de Moçambique, SA (trading as Millennium Bim)	17
Banco Comercial e de Investimentos, SA (trading as "BCI Fomento")	18
Banco Mercantil e de Investimentos (BMI), SA	19
Banco Oportunidade de Moçambique (BOM), SA	20
First National Bank Moçambique (FNB), SA	21
Mauritius Commercial Bank (Moçambique), SA	22
Moza Banco, SA	23
Socremo- Banco de Microfinanças, SA	24
Tchuma- Cooperativa de Crédito e Poupança, SCRL	25

Instituições Financeiras de Desenvolvimento

African Development Bank (ADB)	28
African Management Services Company (AMSCO)	29
Belgian Investment Company for Developing Countries (BIO)	30
Danish International Development Agency (DANIDA)	31
Development Bank of Southern Africa (DBSA)	32
Dutch Ministry of Foreign Affairs	33
European Investment Bank (EIB)	34
Ex-Change Mozambique	35
Gapi- Sociedade de Investimentos, SA	36
Industrial Development Corporation of South Africa (IDC)	37
International Finance Corporation (IFC)	38
Norfund- Norwegian Investment Fund for Developing Countries	39
PROPARCO	40

Outros (Capital de Risco, Fundos de Participação Privada e Fundações Privadas)

Aga Khan Agency for Microfinance (AKAM)	42
Aueros Southern Africa Fund, LLC	43

Anexo**Perfil das empresas Swiss Capital Partners (SCP) e FINANTIA**

Swiss Capital Partners	46
FINANTIA	47

Informação Background: Contexto e Tarefas de Financiamento

Introdução

O presente documento pretende sistematizar o acesso a informação, frequentemente dispersa e difícil de obter sobre financiamentos alternativos disponíveis para o sector privado. O objectivo deste projecto é de facilitar o acesso a fontes de financiamento por empresários.

Projectos que geram riqueza, postos de trabalho e a utilização alargada de novas tecnologias são absolutamente essenciais para a promoção do desenvolvimento social e acabar com a pobreza endémica em Moçambique.

A disponibilidade de fundos em condições razoáveis mas competitivas para empreendimentos privados é essencial para o desenvolvimento global, sustentável e equilibrado do país.

Em relação a empresas capazes de tirar proveito das suas oportunidades de investimento, a dificuldade no acesso ao crédito a taxas competitivas de mercado sem comprometer a viabilidade é muitas vezes apontando como um dos principais factores de constrangimento para o desenvolvimento do sector privado.

Numa tentativa para promover o desenvolvimento de um sector privado próspero e competitivo, apresentamos este primeiro levantamento de fontes de financiamento disponíveis para iniciativas do sector privado e público-privado em Moçambique.

Esperamos contribuir para a atenuação desta contingência providenciando esta informação de um modo acessível para as empresas.

Fontes de financiamento

Para além dos bancos comerciais e a utilização ocasional do sistema bancário como um meio para a obtenção de financiamento, existem diversas fontes alternativas de financiamento para o sector privado. Estes fundos são concebidos e geridos por instituições financeiras de desenvolvimento, fundações, gestores de capital de risco e participação privada, entre outros.

O financiamento pode ser destinado a sectores económicos específicos, regiões geográficas, ou direccionado para promover determinados factores de desenvolvimento (tais como fomento das exportações, criação de mercados, assistência técnica, ou uma combinação de vários destes factores).

Os fundos disponíveis são estruturados de diversos modos, indo desde o financiamento participativo/quasi participativo na estrutura de capital (em que uma parte do projecto é assumida pela instituição), até diferentes tipos de empréstimos a taxas de juro bonificadas, livres de juros ou mesmo subsídios.

Alguns financiamentos também podem ser direccionados para contratar assistência técnica ou componentes específicas de um projecto de investimento, tal como formação ou aquisição de equipamento.

É fundamental compreender que, na generalidade, nenhuma fonte de financiamento irá providenciar todos os requisitos financeiros de um projecto: estes deverão ser encontrados num conjunto de diferentes fontes, incluindo uma parte do capital providenciado pelo próprio promotor.

Assim, será necessário dedicar algum esforço para identificar as fontes de financiamento mais apropriadas para cada investimento e delinear a abordagem a ser feita a cada instituição de modo a satisfazer todos os seus requisitos.

Para além de encontrar instituições que concedam o apropriado tipo de financiamento, as empresas também devem ter outros factores em consideração. As instituições de financiamento diferenciam-se entre elas através de 5 factores: o focus dos financiamentos, as suas motivações/objectivos, os critérios para financiamento, o preço (custo) dos fundos, o processo de financiamento.

Funding Institutions

Factores Distintivos	Bancos Comerciais	Instituições Financeiras de Desenvolvimento	Capital de risco e Fundos de participação privada	Fundações
Foco	Generalista	Generalista mas com abordagem sectorial	Normalmente centrado na região e/ou sector	Normalmente centrado (factores específicos de desenvolvimento)
Motivação	Orientado para o lucro	Orientados para o lucro mas dentro de critérios de desenvolvimento	Orientados para o lucro, ocasionalmente orientados para o desenvolvimento	Normalmente não orientados para lucro centrados em aspectos que potenciam o desenvolvimento
Crítérios de financiamento	Crítérios rigorosos para financiamento (financeiro)	Crítérios rigorosos para financiamento/alguma flexibilidade	Crítérios rigorosos para financiamento	Maior flexibilidade (desenvolvimento)
Custo do Financiamento	Alto, particularmente se não for denominado em USD	Variável dependendo de uma abordagem mais ou menos comercial	Alto (redução de risco através de participação de capital próprio)	Moderado
Diligências Preparatórias	Processo de Diligências Preparatórias difícil mas bom prazo de execução	Processo de Diligências Preparatórias difícil, longo processo de negociação	Processo de Diligências Preparatórias difícil	Processo de Diligências Preparatórias moderado

Pré-requisitos

É fundamental que os empresários tenham consciência da necessidade de preencher um número de pré-requisitos para se poder solicitar um financiamento em geral.

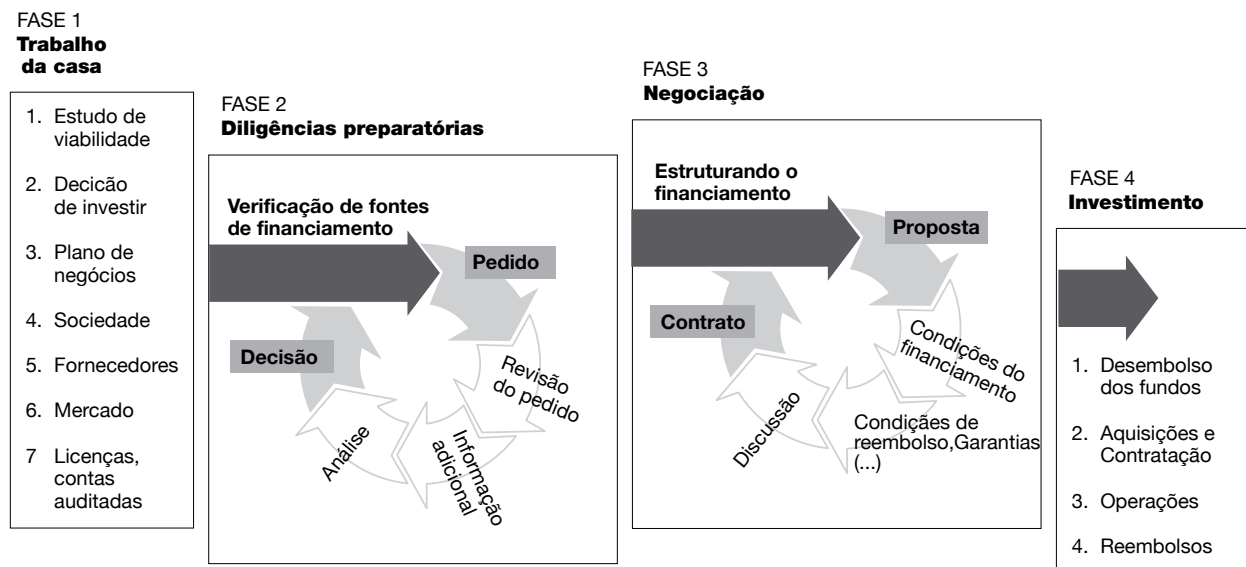
Para além dos pré-requisitos específicos que cada instituição financeira em particular possa exigir para os seus programas/productos financeiros, os seguintes pré-requisitos devem ser geralmente satisfeitos:

- Um estudo de viabilidade bem estruturado que analisa o conceito, finanças, avaliação de mercado, objectivos, limitações e expectativas do projecto;
- A empresa promovendo o projecto deve provar o seu mérito para crédito, de preferência através da apresentação de contas auditadas e/ou quaisquer outros meios que mostrem claramente que tem capacidade para realizar o projecto como se propõe;
- O promotor do projecto deverá normalmente fornecer evidência de que dispõe de uma parte do financiamento total requerido de modo a sustentar o seu compromisso para com o projecto;
- Os documentos comprovativos da existência de uma entidade jurídica e todas as licenças exigidas para operar em Moçambique;

- A maioria das instituições financeiras de desenvolvimento financeiro também exige uma clara demonstração da contribuição do projecto para o desenvolvimento sustentável de Moçambique e os seus benefícios sociais.

Processo de Financiamento

O Processo de Financiamento envolve três fases principais antes da recepção dos fundos e de ter lugar o investimento. É um processo longo, requerendo bastante trabalho, o processamento de quantidades significativas de informação, e uma interacção intensiva com a instituição financiadora.

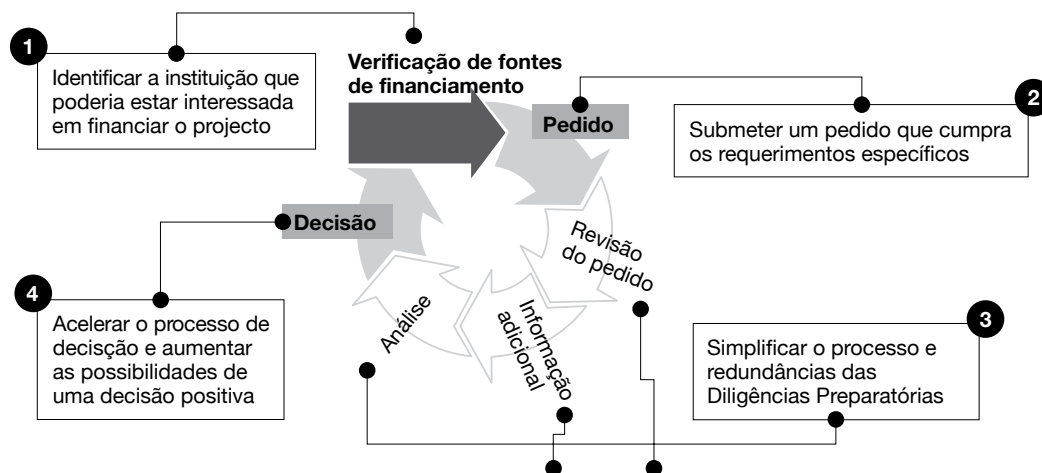


Fazer o trabalho de casa correctamente é fundamental para assegurar uma maior probabilidade de obter o necessário financiamento e para que este ocorra nas condições mais competitivas. O esforço dispendido e a qualidade do pedido determinarão em grande parte o resultado de todo o processo.

1. Uma decisão de investimento bem fundamentada num Estudo de Viabilidade (o qual calcula o potencial & requisitos do investimento) é muito mais convincente do que uma decisão “emocional”.
2. Um Plano de Negócios detalhado que define fases coerentes para implementação do projecto e que analisa todas as variáveis determinantes do sucesso de um investimento – incluindo a sua componente financeira – é necessário para o planeamento desse investimento. Um plano de negócios bem escrito pode muito bem funcionar como um argumento decisivo no sentido de persuadir as instituições financeiras a investir.
3. Provas da conformidade com o necessário enquadramento legal, em forma de licenças, contas auditadas, cartas de referência ou por quaisquer outros meios serão essenciais para ganhar a confiança necessária para que uma instituição se decida comprometer os seus recursos.

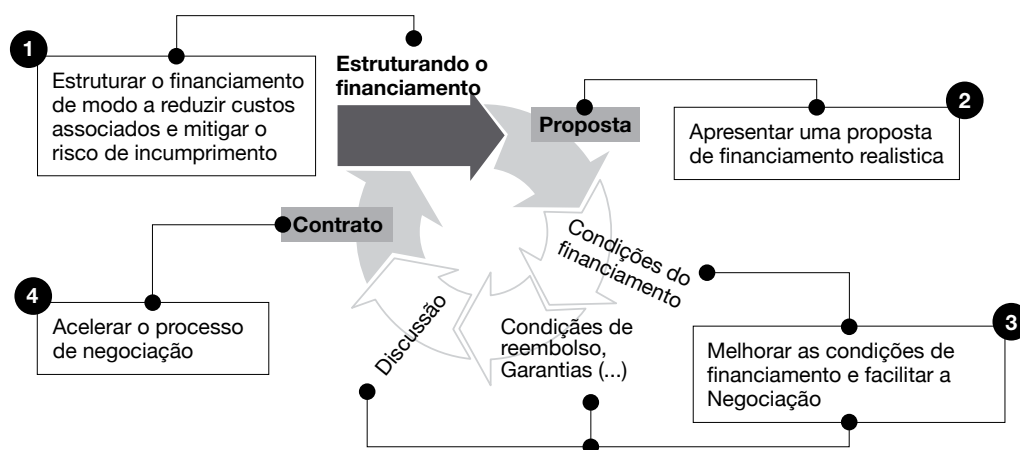
4. A capacidade de demonstrar que o promotor do projecto dispõe das competências necessárias à implementação do projecto é absolutamente crucial para o sucesso do processo de financiamento. Decidir quais as instituições mais adequadas a abordar e submeter-lhes então uma proposta que vai de encontro aos seus padrões evitará perda de tempo e recursos, ao mesmo tempo que reduz o período necessário para que a instituição tome uma decisão favorável. Este é definitivamente o modo mais eficiente para assegurar financiamento.

Diligencias Preparatórias



Estruturar o financiamento correctamente, em consonância com os requisitos do projecto, contribui para um processo de negociação mais rápido e linear e, simultaneamente, potencia a obtenção de condições de financiamento mais favoráveis.

Negociação



Fontes de Financiamento:
Descrição de produtos específicos &
programas de financiamento

Bancos Comerciais

African Banking Corporation Mozambique, SA (ABC)

Informação básica

Actividades principais: Banco de Empresas. No futuro, o ABC incluirá serviços bancários para PME e banca de retalho.

Serviços prestados: Serviços bancários como Banco de Empresas, Banco Internacional e Banco Pessoal.

Público-alvo: Empresas, incluirá clientes individuais no futuro.

Financiamento

Produtos financeiros: adiantamentos de dinheiro; financiamento intermédio; empréstimos a prazo; desconto de contas/facturas; financiamento de património; financiamento de capital de exploração; créditos documentários; cartas de crédito para importação e exportação; Financiamento de Projectos; Serviços de Tesouraria (produtos financeiros domésticos; depósitos fixos; call accounts; letras e títulos de tesouraria; e produtos de cambio); Financiamento Estruturado (financiamento de mercadorias; financiamento pré e pós-expedição; desconto de facturas; factoring)

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
<p>Taxa de empréstimo com base na taxa FPC* do Banco Central.</p> <p>Lista de preços (em 2006/2007): Taxa de manutenção 2,5 USD/mês (apenas para saldos inferiores a 500 USD). Garantias bancárias – comissão estabelecida por quarta parte ou parte da mesma (média) 0,5%-1,5%; carta de crédito (média) 0,5%-2%; Nenhuma taxa penalizadora por reembolsos antecipados.</p>	<p>Curto prazo de preferência a longo prazo (3-5 anos). A média é de até um ano.</p>	<p>Caso a caso. Máximo de um ano.</p>	<p>Metical e USD (apenas USD em conformidade com a regra do Banco Central que requer a qualificação como exportador).</p>	<p>Montante mínimo: Não limitado mas superior a 5000 USD; média de 50 000 USD;</p> <p>Montante máximo: Final de 2007: 3,9 milhões de dólares (25% do valor do capital; em conformidade com a regra do Banco Central).</p>

* Facilidade Permanente de Cedência (FPC), situada actualmente em 14.5%

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: O ABC financia projectos em todos os sectores excepto no sector militar.

Processamento de Pedidos: Contacte o banco e preencha um pedido de crédito. Documentos: Demonstrações de contas dos últimos 3 anos quando existentes; perfil da empresa incluindo historial; produtos/clientes; projecções empresariais que demonstrem que a empresa reembolsará o crédito; estrutura de gestão; qualificações dos gestores.

* **Mais informações em:** www.africanbankingcorp.com

Banco ProCredit, SA

Informação básica

Actividades principais: A provisão de crédito formal a micro/pequenas empresas.

Serviços prestados: Serviços de depósitos, pagamentos nacionais e internacionais, serviços de cartão, empréstimos para reabilitação de pequenas habitações, banca electrónica, contas correntes (sem exigência de depósito mínimo), produtos de poupança, créditos agrícolas e transferência de dinheiro através da Western Union. Outros serviços oferecidos incluem garantias bancárias, facilidades de pagamento de contas de serviços públicos, cheques e transferências de dinheiro nacionais e serviços de câmbio de moeda estrangeira.

Público-alvo: Famílias e empresas que não tiveram ainda acesso a crédito formal ou que não seriam atractivos para os bancos principais. ProCredit providencia crédito a pequenas e micro empresas.

Financiamento

Produtos: empréstimos para PMEs, empréstimos para renovação de habitação a indivíduos privados, garantias e depósitos.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Variável, dependente do projecto.	Média de 60 Meses.	3 Meses de Prazo de diferimento (apenas os juros tem de ser pagos durante esse período).	A moeda é o Metical (não são concedidos empréstimos em moeda estrangeira).	Montante máximo não superior a 10.000 Euros.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Os requerentes têm de ter pelo menos 21 anos de idade.

Processamento de Pedidos / Documentos requeridos: Pelo menos um ano de experiência nas actividades a serem financiadas.

Documentos: Documento de identificação, documentos financeiros, extractos de contas correntes, documentos de identificação de todos os parceiros, etc.

* **Mais informações em:** Av. Zedequias Manganhela N°267, Prédio JAT 4, 6° andar / C.P.1636, Maputo (página Web não disponível actualmente)

Barclays Bank Moçambique, SA

Informação básica

Actividades principais: Banco comercial servindo os mercados empresariais e comerciais.

Serviços prestados: Toda a gama de produtos bancários comerciais.

Público-alvo: Muito amplo, extensível a todos e incluindo o mercado de massas, PME's e a afluente comunidade empresarial.

Financiamento

Produtos financeiros: O Barclays oferece toda a gama de opções de crédito, incluindo empréstimos e saques a descoberto.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
<p>Taxa de juros: FPC – Taxa de juro preferencial mais spread relacionado com o risco (1% - 6%), preço ajustado ao risco.</p> <p>Outros custos: Tarifa de custos padrão disponível; alguns custos sujeitos a negociação.</p>	Máximo 7-8 anos, crédito para habitação até 20 anos.	Diferimento de capital até 1 ano dependendo do projecto.	Metical; USD; GBP; Randes (sujeito às regras do Controlo Cambial).	<p>Montante mínimo: 1500 Meticais.</p> <p>Nenhum montante máximo.</p>

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: O Barclays está pronto a ter em consideração todos os projectos viáveis.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Pedido com plano de negócios, 3 anos de informação sobre contas, projecções de fluxo monetário, acções, inventário, avaliação patrimonial (todos os documentos necessários para ser feita uma avaliação de crédito).

Mais informações: Antes Banco Austral, tornou-se Barclays no final de 2007.

* Mais informações em: www.barclays.co.mz

Banco Comercial e de Investimentos, SA (operando como “BCI Fomento”)

Informação básica

Actividades principais: Banca Empresarial e de Retalho.

Serviços prestados: Diversos serviços de crédito (financiamento a empresas, individuais e leasing), Depósitos, Serviços de moeda estrangeira, Transferências para o exterior, Gestão de numerário; Intermediação em mercados financeiros; Banca electrónica, Banca por SMS, Cartões, Garantias bancárias, Cartas de Crédito, etc.

Público-alvo: 1) Banca empresarial direccionada para empresas de pequena, média e grande dimensão; 2) Instituições governamentais e não governamentais; 3) Banca privada direccionada para indivíduos abastados; 4) e Banca de retalho.

Financiamento

Empresarial/Governamental: Leasing, Empréstimos para investimento, capital de exploração, Garantias, Cartas de Crédito, Desconto de facturas, adiantamentos de numerário, bridge finance, Cartões de Crédito, Crédito a descoberto, etc.

Privado/Retalho: Empréstimos para habitação, Empréstimos para o consumo, Cartões de crédito, Salários a descoberto, financiamento de viaturas, etc.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Negociado caso a caso; varia em função de: a) percepção do cliente/ risco do mercado b) condições do mercado c) e avaliação ao cliente. Os custos de qualquer produto ou serviço podem ser consultados no balcão local ou através do Gestor de Conta pessoal.	Baseado no projecto.	Baseado no projecto.	MZN, USD, Euro, Rand (em conformidade com a regulamentação do Banco de Moçambique em relação a empréstimos em moeda estrangeira).	Não aplicável.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Todos os projectos que comprovem a sua viabilidade económica.

Processamento de Pedidos: Todos os documentos necessários para avaliar a operação e realizar uma avaliação de crédito: pedido com plano de negócios, 3 anos de informação financeira, projecção de fluxo financeiro líquido, stock, inventário, avaliação imobiliária.

* Mais informações em: www.bci.co.mz

BIM - Banco Internacional de Moçambique, SA (operando como Millennium bim)

Informação básica

Actividades principais: Banca comercial e de investimento.

Serviços prestados: Diversos serviços de crédito (financiamento a empresas, individuais, leasing e gestão), depósitos, serviços de moeda estrangeira, transferências para o exterior através da Western Union, banqueassurance (crossselling); gestão de numerário; intermediação em mercados financeiros; banca electrónica, banca móvel, cartões, garantias bancárias, LCs, etc.

Público-alvo: Banca de empresas, banca privada, PME's, instituições estatais, organismos governamentais, organizações não lucrativas, mercado de retalho em geral.

Financiamento

Produtos financeiros: Todos os tipos de crédito incluindo empréstimos, hipotecas e saques a descoberto.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
PLR (Taxa de empréstimo preferencial) + spread (de acordo com o nível de risco associado)	Depende do produto, de 6 meses a 25 anos (para empréstimos para habitação).	Negociado caso a caso.	Meticais e moedas estrangeiras (em conformidade com as regras do Banco Central).	Montante mínimo: 1.500 Meticais Montante máximo: Depende da capacidade de garantia do cliente.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Todos os sectores são bem-vindos, desde que o projecto seja viável e o nível de risco seja aceitável.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Depende do tipo de financiamento. Existe uma lista de verificação dos documentos requeridos para cada tipo de financiamento.

* **Mais informações em:** www.millenniumbim.co.mz

Banco Mercantil e de Investimentos, SA (BMI)

Informação básica

Actividades principais: Banca comercial universal.

Serviços prestados: Todo o tipo de serviços de crédito.

Público-alvo: PME e empresas geridas por individuais.

Financiamento

Produtos financeiros: Crédito ao consumidor (individuais), empréstimos e saques a descoberto.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Taxa FPC para além do spread (dependente do risco do projecto).	Até 5 anos.	Não aplicável.	Meticais.	Nenhum montante mínimo. Montante máximo depende do projecto e das regras do Banco Central.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Todos os sectores são elegíveis para apresentar pedidos.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Requerentes individuais devem apresentar os devidos formulários ao banco. Empresas devem enviar uma carta ao banco. Documentos: informação financeira relativa aos últimos três anos, balancetes, planos de negócios, projecção de fluxo monetário, perfil da empresa, etc.

* **Mais informações em:** Av. 24 de Julho, nº 3549, Maputo
(página Web não disponível actualmente)

Banco Oportunidade de Moçambique, SA (BOM)

Informação básica

Actividades principais: Poupanças voluntárias, empréstimos micro-financeiros.

Serviços prestados: Serviços de crédito e depósitos (não são oferecidos serviços de cheques).

Público-alvo: PME's e micro empresas.

Financiamento

Produtos financeiros: crédito para individuais ou grupos.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Varia entre 4% a 6% por mês dependendo do projecto (prazo; montante, e garantias associadas). Taxa de subscrição 100 Meticais (uma taxa administrativa).	Até 12 meses.	Não aplicável.	Meticais.	Montante mínimo: Por cada membro em empréstimos de grupo 1.000 Meticais. Para individuais 5.000 Meticais. Montante máximo: 500.000 Meticais mas não superior a 5% do capital social.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Todos os sectores são bem-vindos para apresentar pedidos.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Formulários apropriados, documentos de crédito oficiais. Documentos: extractos bancários dos últimos três meses; alvará (para PME's); um documento de identificação válido (BI; carta de condução; cartão de eleitor).

* **Mais informações em:** Av. 24 de Julho nº 4136, Maputo
(página Web não disponível actualmente)

First National Bank (FNB) Moçambique, SA

Informação básica

Actividades principais: Banco comercial que serve o mercado de retalho, comercial e de empresas.

Serviços prestados: Banco de Empresas e Internacional (adiantamentos em numerário; empréstimos a prazo; desconto de contas/facturas; financiamento de património; financiamento de capital de exploração; créditos documentários; cartas de crédito para importação e exportação); Serviços de Tesouraria (produtos financeiros domésticos; depósitos fixos; call accounts; obrigações e empréstimos do tesouro; e produtos de moeda estrangeira); e Banca Pessoal.

Público-alvo: Anteriormente concentrada no sector comercial e o sector mais baixo do segmento empresarial mas o FNB está em processo de expandir produtos e serviços de modo a cobrir todos os segmentos de mercado.

Financiamento

Produtos financeiros: O FNB oferece os habituais produtos de empréstimo aos seus clientes. Isto inclui, mas não se limita, a empréstimos, empréstimos para habitação, financiamento de património e saques a descoberto. O banco também fornece garantias assim como outros produtos relacionados com o comércio (LCs etc.).

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
<p>As taxas de juro são determinadas caso a caso. Depende do nível do risco perceptível e da avaliação do cliente feita pelo banco.</p> <p>Em geral, as taxas são vinculadas à taxa FPC (a taxa à qual os bancos podem emprestar dinheiro do Banco Central).</p>	<p>Depende do projecto e/ou do património. O FNB não gostaria de financiar qualquer património por um prazo superior ao seu prazo de vida útil.</p> <p>O FNB prefere não financiar empréstimos por um prazo superior a 10 anos, com excepção dos empréstimos à habitação.</p>	<p>Negociado caso a caso e dependente da viabilidade do projecto</p>	<p>Embora seja possível providenciar financiamento em quatro diferentes moedas (Meticais; USD; Euros e Randes) os actuais requisitos de provisão do Banco Central fazem com que não seja atractivo o financiamento noutra moeda que em Meticais (a menos que o cliente seja um exportador).</p>	<p>Nenhum montante mínimo.</p> <p>Existem restrições estatutárias em relação ao montante que o FNB pode emprestar a um único mutuário, com base no seu capital mas geralmente, o FNB prefere não emprestar mais que o equivalente a 2,0 milhões de USD a qualquer cliente singular.</p>

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: O banco está aberto a considerar todos os projectos viáveis.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Geralmente, os clientes reúnem-se com o gerente do banco para discutir as suas necessidades. No entanto, o banco solicitará um plano de negócios detalhado que sirva de suporte ao pedido. Documentos: Demonstrações de contas dos últimos três anos (de preferência auditados), plano de negócios e estudo de viabilidade detalhados, análise do fluxo monetário (incluindo uma análise de susceptibilidade), avaliação da potencial garantia oferecida (por um avaliador reconhecido pelo banco), CVs dos principais accionistas e gestores e estrutura accionista principal.

* **Mais informações em:** Não há actualmente uma página Web disponível mas pode aceder à página Web do grupo em www.fnb.co.za

Mauritius Commercial Bank (Moçambique), SA

Informação básica

Actividades principais: Serviços de banca comercial.

Serviços prestados: Produtos bancários tradicionais: financiamento, manutenção bancária, cartas de crédito, colecta, garantias bancárias, cartões, etc.

Público-alvo: Empresas e PMEs.

Financiamento

Produtos financeiros: Todo o tipo de produtos de crédito.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Proporcionais ao risco: uma margem aplicada acima da Taxa de Obrigações do Tesouro.	Curto e médio prazo (máximo 7 anos).	Depende do perfil de risco.	Em moeda local mas também em moeda estrangeira se o requerente estiver permitido para emprestar em conformidade com as regras de Moeda Externa.	Montante mínimo: Não aplicável. Montante máximo: 25 % dos Fundos Próprios em conformidade com as regras de Concentração de Risco.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Projectos que contribuam para o aumento do desenvolvimento económico.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: O processo de pedido inclui - 1) Um pedido formal especificando os prazos e condições do crédito requerido (i.e. tipo de crédito, montante, objectivo, plano de reembolso); 2) Prova de objectivo do crédito 3) Garantia a ser oferecida para o crédito e se está hipotecada/penhorada em activos existentes; 4) Cópia dos estatutos da sociedade; 5) Accionistas e administração da sociedade e informação sobre accionistas e administradores (e.g. CVs, referências, etc.); 6) Demonstrações de contas dos últimos 3 anos; 7) Fluxo monetário mensal projectado para o proposto período de reembolso do crédito (incluindo empréstimos/injecções de capital, custos de capital, reembolsos de empréstimo, pagamentos de juros); 8) Situação de endividamento actual e prevista da empresa (incluindo empréstimos, capitais, vencimentos, saldos correntes); 9) Detalhes da empresa tais como história, mercado, principais fornecedores, principais clientes, principais concorrentes, registos passados/contratos, etc. 10) Detalhes sobre as contribuições feitas e previstas para serem feitas pelos accionistas na empresa (i.e. capital, empréstimos de accionistas, etc.).

Informação adicional: O portfolio corrente inclui agricultura, comércio, manufactura, turismo, transporte, etc.

* Mais informações em: www.mcbmozambique.com

Moza Banco, SA

Informação básica

Actividades principais: Banca de Empresas, Privado e Investimento

Serviços prestados: Diversos serviços de crédito (financiamento a empresas e clientes particulares), Depósitos, Serviços de moeda estrangeira, Transferências para o exterior, aplicações financeiras, Banca electrónica, Cartões, Crédito à Tesouraria e Corporate Finance.

Público-alvo: Empresas, Embaixadas, ONG's e Clientes preferenciais a título individual.

Financiamento

Banca de Empresa: Empréstimos para investimentos, Crédito à Tesouraria (desconto Comercial, Cartas de Crédito, Conta Corrente Caucionada, Garantias e Avales, Linhas de Trade Finance, Cartões de crédito, Crédito a Descoberto), Corporate Finance (Fusão e Aquisições, Project Finance e Leveraged Finance).

Banca Particular: Crédito Habitação (Imobiliário) e Crédito Pessoal (Crédito ao Consumo, Investimento e para Fins Sociais).

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Negociado caso a caso, variando em função da segmentação do cliente e do risco do mercado.	Depende do produto, variando em função do projecto a submeter.	Caso a caso.	Metical; USD, EUR e ZAR sujeito a regulamentação do Banco de Moçambique em relação aos empréstimos em moeda estrangeira.	Montante Mínimo: a definir. Montante máximo: Depende da capacidade de garantia do cliente e dos rácios exaltados nos regulamentos Banco de Moçambique.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: O Moza Banco está pronto a receber todos os projectos, desde que comprovados a sua viabilidade económica.

Processamento de Pedidos/ Documentos Requeridos: Varia em função do tipo de financiamento. Existe uma lista de documentos requeridos para cada tipo de financiamento.

Estrutura Accionista: 51% Moçambique Capital e 49% Geo-Capital SA.

* Mais informações em: www.mozabanco.co.mz

Socrema – Banco de Microfinanças, SA

Informação básica

Actividades principais: Socrema é um banco comercial que trabalha em micro finanças, depósitos e crédito.

Serviços prestados: Concessão de empréstimos a PME's além de clientes individuais, serviços de depósitos e investimento.

Público-alvo: Indivíduos de rendimentos baixos e médios e empresas.

Financiamento

Produtos financeiros: Microcrédito para comércio, consumo, habitação e crédito para PME's.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Depende da garantia e montante do empréstimo. Comissão de 1% do valor aprovado acima de 300.000 Meticais.	A duração média é de 9 meses, com um mínimo de 3 meses e um máximo de 36 meses.	Não aplicável.	Moeda para crédito em Meticais, e para depósitos em Meticais ou USD.	Montante mínimo: 3000 Meticais. Montante máximo: Até 299,000 Meticais. Para habitação até 1,000,000 Meticais. PME's até 300,000 Meticais, mas não mais de 5% do capital social.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Todos os sectores excepto agricultura e pecuária.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Preenchimento dos formulários apropriados. Documentos: documento de identificação; foto; alvará ou licença comercial (autoridade local ou da cidade); documentos de associados, informação financeira dos últimos 3 meses; apropriada informação sobre projecções (saldo de balancetes; quadros de fluxo monetário); extractos bancários; anteriores pagamentos de impostos e segurança social.

Informação adicional: A SOCREMO é um banco de micro finanças de serviços completos que adquiriu a sua licença como banco em Maio de 2004.

* **Mais informações em:** Av. 24 de Julho nº 426, Maputo
(página Web não disponível actualmente)

Tchuma – Cooperativa de Crédito e Poupança, SCRL

Informação básica

Actividades principais: Tchuma é uma associação de crédito que trabalha em micro finanças (micro-empréstimo e micro-depósitos).

Serviços prestados: Tchuma providencia crédito para actividades económicas em duas categorias:

- 1) Indivíduos ou grupos (significa grupo de indivíduos que tem diferentes firmas); e
- 2) Crédito para o consumo.

Público-alvo: Individuais de baixo rendimento (indivíduos que em normais circunstâncias não tem acesso ao tradicionais serviços bancários).

Financiamento

Produtos financeiros: Crédito para microempresas (individual ou grupo; empresas normalmente informais) e crédito para consumo.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
<p>5% por mês; 60% por ano (para crédito para actividades económicas, inferior para crédito ao consumo – 3.25%/mês).</p> <p>Se um cliente é membro da cooperativa então uma taxa única de 100 Meticais.</p> <p>Taxa de manutenção de conta de 8.5 Meticais por mês.</p> <p>Nenhuma taxa de penalização se um membro paga o valor total devido (de momento nenhum benefício se parte do montante for pago antecipadamente).</p>	<p>Empréstimo médio de 6 meses. O máximo é de 12 meses mas em casos excepcionais o empréstimo pode ser prolongado até 24 meses (o máximo foi recentemente aumentado de 12-24 meses. Até agora, muito poucos no extremo superior).</p>	<p>Não aplicável (excepto para crédito no sector de avicultura: no primeiro mês apenas o juro é pagável, a partir do segundo mês, capital e juros).</p>	<p>Moeda é o Metical.</p>	<p>Nenhum mínimo. Montante máximo: 250.000 Meticais.</p> <p>Montante médio é de 12.000 Meticais.</p> <p>O montante máximo de empréstimo deve ser inferior a 2/3 do capital de exploração e o pagamento mensal de crédito deve ser inferior a 50% do rendimento mensal disponível.</p> <p>Para empréstimos a grupos o máximo por pessoa para o primeiro empréstimo é de 2.000 Meticais. Nos seguintes empréstimos o máximo é de 10.000 Meticais por pessoa.</p>

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Todos os sectores podem apresentar pedidos.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Processo de pedido em 3 fases: 1) Preencha um pedido de empréstimo (se for casado, tem de ser assinado pelo cônjuge); 2) Diligências preparatórias; 3) O Comité de Crédito dá a aprovação. (Nota: diferentes níveis de aprovação dependendo dos montantes de empréstimo.)

Documentos: Documento de identificação (qualquer documento legalmente aceite como identificação: Bilhete de Identidade; passaporte; carta de condução ou cartão de registo de eleitor; ou prova de residência).

* **Mais informações em:** Av. Eduardo Mondlane, Maputo
(página Web não disponível actualmente)

Instituições Financeiras de Desenvolvimento

African Development Bank (ADB)

Informação básica

Actividades principais: Criação de emprego, transferência de tecnologia e aquisição de técnicas e conhecimentos específicos, criação de lucros e poupanças em moeda estrangeira, aumento dos produtos com mais-valia, desenvolvimento de mercados financeiros locais e apoio do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) em países africanos.

Serviços prestados: Produtos de crédito e participação no capital.

Público-alvo: Projectos que envolvam a criação, expansão, diversificação, e/ou modernização de instalações de produção.

Financiamento

Produtos financeiros: Crédito, participação no capital social e empréstimos quasi-participação.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Taxas de juro de mercado (taxas imputadas estão em concordância com as normais práticas de mercado).	5-12 Anos.	Até 3 anos (dependendo da implementação do projecto).	Condições de empréstimo em moeda estrangeira.	Financiamento de dívida até 40 por cento do custo total do projecto.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: A empresa responsável do projecto deve estar incorporada num país africano. O responsável do projecto deve ter pelo menos 30% de participação nos custos totais do projecto. O projecto deve ser sensível ao meio ambiente, em conformidade com as directrizes ambientais do ADB e os regulamentos do respectivo país. Responsável (is) devem ter um registo satisfatório e capacidade financeira adequadas capacidades de gestão. O projecto deve ser financeiramente sólido. Sectores incluem energia, manufactura, actividade agrícola, turismo, transporte, infra-estruturas, indústrias de extracção, banca e finanças e outras indústrias de serviços.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos:

- 1) Apresentar um sumário executivo do projecto (descrição do projecto, responsáveis, estimativa de custos, plano financeiro, principais características técnicas e ambientais, indicadores de viabilidade, clima de negócios, perspectivas de mercado e plano de implementação).
- 2) Se o ADB decide que o projecto preenche os seus requisitos, será solicitado a apresentação de uma candidatura completa, a qual deve incluir um estudo de viabilidade, plano de negócios e estudo de impacto ambiental (dependendo da natureza do projecto).

Informação adicional: O banco não assume qualquer função administrativa e desenvolve normalmente uma saída estratégica assim que tenham sido alcançados os objectivos de performance. O ADB acredita que a sua associação ao projecto é mais importante que a contribuição monetária. A associação do banco tem como intenção transmitir confiança e conforto a outros mutuantes e investidores, que estariam de outro modo relutantes a participar tendo em conta os riscos perceptíveis.

* Mais informações em: www.afdb.org

African Management Services Company (AMSCO)

Informação básica

Actividades principais: Uma organização de desenvolvimento (parte do PNUD) que providencia serviços de gestão e programas de formação. A AMSCO fomenta a capacidade de gestão no sector privado em África através da prestação de apoio à gestão e formação, principalmente a PME africanas.

Serviços prestados: Recrutamento e colocação de pessoal de gestão sénior, melhoria da capacitação e formação, financiamento de subsídios (para empresas PME ao abrigo de específicos critérios)

Público-alvo: Todas as empresas do sector privado.

Financiamento

A AMSCO concentra-se a fornecer assistência técnica e subsídios.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Não aplicável.	Normalmente 3-5 anos.	Não aplicável.	Apoio fornecido em USD.	A AMSCO não concede subsídios que excedam 33% dos custos totais de melhoria da capaci- tação. Para assistência técnica ver a página Web para detalhes sobre subsídios para gestão e formação, respectivamente.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Todas as empresas do sector privado são bem-vindas a apresentar pedidos. Financiamento de subsídios para PMEs apenas está disponível em conformidade com critérios específicos.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Apresente o pedido ao director de projecto responsável por Moçambique. O pedido requer informação sobre as actividades da empresa, aspectos financeiros, accionistas, necessidade de recrutamento e objectivos futuros. Documentos: plano de negócios e/ou documento estratégico que inclua uma descrição da empresa e considerações estratégicas/de mercado; contas auditadas dos últimos 3 anos e 3 anos de projecções; detalhes da empresa e directores; detalhes dos accionistas da empresa e participações; detalhes da actual equipa administrativa; certificado de registo da empresa; descrição do posto e remuneração proposta para a posição.

Informação adicional: Para além das NU e o IFC, a AMSCO é apoiada no seu trabalho pelo Banco Africano de Desenvolvimento (BAD) e uma série de instituições de desenvolvimento financeiro e países doadores (a organização é uma associação público-privada). A AMSCO está actualmente presente em 20 países africanos, com aproximadamente 180 profissionais de gestão transferidos para 91 empresas.

* Mais informações em: www.amsco.org

Belgian Investment Company for Developing Countries (BIO)

Informação básica

Actividades principais: Financiamento do sector privado em países em desenvolvimento e emergentes.

Serviços prestados: O BIO oferece participação no capital social, empréstimos e outros instrumentos de promoção do investimento a instituições de micro finanças e PME's em África, América Latina e Ásia. Esta instituição procura atingir um crescimento económico sustentável com rendimentos consideráveis, compatíveis com o risco que assume.

Público-alvo: Pequenas e Médias Empresas (PME's) e instituições de micro finanças.

Financiamento

Produtos financeiros: participação e quasi-participação no capital social, empréstimos a médio e longo prazo, garantias, subsídios para estudos de viabilidade e assistência técnica (para empresas para investimento).

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
As taxas de juro são as taxas de mercado locais.	Duração de financiamento da dívida de 3-10 anos.	Prazo de diferimento máximo de 3 anos.	Euro, Dólar, e Meticais.	Montante mínimo: 300,000 Euro. Montante máximo: 8,000,000 Euro

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Projectos com um claro impacto no desenvolvimento e viabilidade financeira.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Requerido plano de negócios.

Informação adicional: BIO é membro da Association of European Development Finance Institutions (EDFI). BIO participa nos European Financing Partners (EFP) uma instituição co-financiadora criada por 10 dos membros da EDFI. O seu objectivo é facilitar o financiamento de projectos do sector privado nos estados ACP (África, Caraíbas, e Pacifico) em colaboração com o Banco Europeu de Investimentos.

* Mais informações em: www.bio-invest.be

Danish International Development Agency (Danida)

Informação básica

Actividades principais: Apoio ao desenvolvimento para redução da pobreza e promoção da actividade económica em países em desenvolvimento.

Serviços prestados: Danida estabeleceu uma série de programas de actividades, incluindo o programa de Desenvolvimento do Sector Privado, programa de Créditos Mistos, programa Negócio a Negócio (B2B), e o Fundo IFU. O apoio ao desenvolvimento bilateral dinamarquês é implementado predominantemente através de Programas Sectoriais de Investimento (SIP's) e Abordagens Multisectoriais (SWAP's). Estes programas utilizam serviços, trabalhos e mercadorias. O Departamento para Cooperação Económica & Assistência Técnica é o ponto de entrada das empresas para o apoio ao desenvolvimento dinamarquês.

Público-alvo: PME's e empresários. Para o Fundo IFU PME's devem ter geralmente menos de 300 empregados, um volume de negócios anual inferior a 300 milhões de DKK e resultados positivos em 2 dos últimos 3 anos financeiros.

Financiamento

Produtos financeiros:

A. Fundo IFU: Serviços de consultoria, participação em capital social, empréstimos e garantias em condições comerciais para investimentos na produção ou empresas de serviços em países em desenvolvimento com um rendimento bruto per capita inferior a USD 2,604. O IFU oferece associação através de co-financiamento (seja através de participação em capital social e/ou pela concessão de empréstimos até 50 milhões de DKK).

B. Programa B2B: Programa de subsídios e assistência técnica.

C. Programa de Créditos Mistos: Empréstimos isentos de juros ou a taxas reduzidas.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Depende do tipo de projecto e qual o produto de financiamento a ser utilizado.	Programa B2B: 5 Anos Programa de Créditos Mistos: 10 anos	Não disponível	Meticais, DKK, e USD.	Montante Mínimo do Programa B2B: 100.000 DKK. Montante Máximo do Fundo IFU: 50 Milhões DKK.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Água e saneamento, energia, infra-estruturas, saúde e educação, etc.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos:

Fundo IFU: O projecto tem de ser financiado parcialmente por um parceiro de negócios dinamarquês. O projecto deve ainda provar ser um projecto comercialmente viável. O projecto deve ter um controlo privado (i.e. empresas do estado podem participar como investidores mas apenas com participação minoritária). Deve ser sensível ao meio ambiente e à sociedade, satisfazer os padrões ambientais e sociais do IFU assim como do país receptor. Países receptores de investimento devem constar na lista DAC da OCDE de receptores de ajuda ao desenvolvimento e o rendimento per capita não deve exceder USD 2,604.

Programa B2B: Existe um pedido para cada uma das três fases do programa (fase de contacto, fase piloto e fase de projecto). As empresas têm de apresentar o pedido para cada fase. Documentos: alvará; formulário de pedido; perfil da empresa; contas anuais auditadas dos últimos três anos.

Informação adicional

Fundo IFU: O IFU faz parte de uma série de Actividades oficiais da Dinamarca com o objectivo geral de promoção do progresso económico e social em países em desenvolvimento. O IFU é uma entidade independente, autogerida, limitada na sua responsabilidade apenas até ao limite do seu valor líquido. O Ministro para o Desenvolvimento da Cooperação nomeia o Conselho de Supervisão e o Director-Geral.

* **Mais informações em:** Embaixada Real da Dinamarca. Av. Julius Nyerere No. 1162, Maputo (página Web não disponível actualmente)

Development Bank of Southern Africa (DBSA)

Informação básica

Actividades principais: Financiamentos para o desenvolvimento incluindo financiamento de infra-estruturas, financiamento do sector privado e financiamento do sector público.

Serviços prestados: Serviços de consultoria, capacitação, investimentos em projectos.

Público-alvo: Projectos dos sectores público e privado.

Financiamento

Produtos financeiros incluem: participação e quasi participação no capital social, empréstimos e subsídios para assistência técnica.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Taxas de juros relacionadas com o mercado.	Empréstimos em Dólares até 10 anos, empréstimos em ZAR até 15 anos.	Prazos de diferimento para cobrir fase de construção de projecto são normalmente de 2 anos.	Moedas incluem: Meticais, USD, e ZAR.	Montante mínimo: 5 milhões USD. Montante máximo: superior a 200 milhões USD.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Energia, Água, Habitação, Turismo, Processamento agrícola, Manufatura, Transporte, e Telecomunicações.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Memorando detalhado com informação do projecto e demonstrações financeiras.

Informação adicional: O objectivo desta instituição é acelerar o desenvolvimento socioeconómico sustentável através do financiamento de infra-estruturas físicas, sociais e económicas. O objectivo do DBSA é melhorar a qualidade de vida das pessoas da região. O banco tem um papel múltiplo como financiador, consultor, sócio, implementador e integrador para mobilizar financiamento e "know-how" para projectos de desenvolvimento.

* Mais informações em: www.dbsa.org

Dutch Ministry of Foreign Affairs

Informação básica

Actividades principais: O Ministério dos Negócios Estrangeiros da Holanda presta apoio ao sector privado em Moçambique através de dois programas: o programa para Cooperação com Mercados Emergentes (PSOM) e a Sociedade Holandesa de Desenvolvimento Financeiro (FMO).

Serviços prestados: Fortalecer o sector privado em mercados emergentes através de apoio financeiro ou participação financeira de várias maneiras (empréstimos, capital social, capital de arranque) e/ou assistência técnica.

Público-alvo: Iniciantes, PMEs, outros.

Financiamento

PSOM: Através deste programa, o governo holandês providencia subsídios de até 60% dos custos de investimento de projectos executados conjuntamente por uma empresa estrangeira (uma empresa baseada na Holanda ou num país em desenvolvimento) e uma empresa moçambicana.

FMO: Produtos financiados através da FMO incluem - empréstimos, garantias, empréstimo agrupado, participação e mezzanine, e desenvolvimento da capacidade. A assistência técnica tem lugar dentro do Programa de Promoção do Investimento e Assistência Técnica (IPTA) e destina-se a promover a cooperação entre empresas holandesas e moçambicanas. A FMO facilita a exportação de produtos holandeses para países em desenvolvimento com subsídios do programa de Transacções para Exportações relacionadas com Desenvolvimento (ORET).

*Note por favor: Infelizmente, o fundo FMO para Moçambique teve de fechar, no entanto há hipóteses de este fundo voltar a estar disponível de novo no futuro, razão pela qual o incluímos neste manual.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
PSOM contribui com um máximo de 60% dos custos totais de investimento, os restantes 40% devem provir de outras fontes.	Não disponível	Não disponível	A Moeda é o Euro.	Montante máximo: 825.000 Euro do investimento total.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: PSOM: Os projectos de investimento têm que ser relevantes para o desenvolvimento, sensíveis ao meio ambiente, estruturantes e proporcionar transferência de conhecimentos. Os sectores principais do PSOM em Moçambique são o turismo, infra-estruturas (incluindo água e saneamento) e processamento agrícola, por serem consideradas áreas comercialmente promissoras.

FMO: A FMO concentra-se em sectores indispensáveis para o desenvolvimento sustentável: sector financeiro, pequenas e micro empresas, infra-estruturas (energia e água, telecomunicações e transporte), comércio e indústria, (ver acima, este fundo não está disponível actualmente).

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: PSOM: A Agency for International Business and Cooperation (EVD) convida duas vezes por ano empresas a apresentarem propostas de projecto. Esta é a agência que escolhe os projectos a serem financiados. O Ministério da Holanda tem um papel como consultor neste processo. Todas as propostas de projecto melhor colocadas que se enquadrem no orçamento total disponível e satisfaçam os requisitos mínimos serão seleccionadas para contratação. A EVD toma a decisão final sobre os projectos aos quais será concedido um contrato PSOM.

* Mais informações em: www.minbuza.nl

European Investment Bank (EIB)

Informação básica

Actividades principais: Um banco de desenvolvimento que financia projectos em concordância com as políticas da EU, tanto dentro como fora da EU.

Serviços prestados: O EIB empresta dinheiro para projectos de interesse para a Europa (tais como ligações ferroviárias e rodoviárias, aeroportos, ou sistemas ambientais), especialmente em países em desenvolvimento. O EIB também providencia crédito para investimento em pequenas empresas.

Público-alvo: Empresas privadas, empresas públicas geridas comercialmente, etc.

Financiamento

Produtos financeiros: crédito, quasi-participação e participação no capital social, garantias e assistência técnica. O EIB não providencia quaisquer subsídios ou capital de risco.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Depende do beneficiário. Taxas de avaliação imputadas normalmente a potenciais clientes. Podem ser cobradas taxas padrão tais como taxas de compromisso e taxas de reembolso prematuro.	Variando geralmente entre 4 – 25 Anos.	Em normais circunstâncias o prazo de diferimento vai até um máximo de um terço da duração do crédito.	Moedas transaccionadas mais frequentemente assim como o Franco CFA e ZAR.	Varia dependendo do projecto.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Geralmente todos os sectores excepto armas, tabaco, álcool e jogo.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Plano de negócios.

Informação adicional: O EIB está actualmente a prestar particular atenção a aspectos ambientais e (especialmente para projectos públicos) de procurement.

* Mais informações em: www.eib.org

Ex-change Mozambique

Informação básica

Actividades principais: Ex-change Mozambique providencia serviços de consultoria e experiência técnica a PME's em países em desenvolvimento.

Serviços prestados: Consultoria e experiência a curto prazo.

Público-alvo: Sector Privado (PME's) e empresas públicas.

Financiamento

Ex-Change Mozambique providencia 2 tipos de assistência: assistência administrativa e assistência técnica.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
<p>Taxa de juro não aplicável.</p> <p>Custos de viagem para o pessoal que presta assistência: Bilhetes aéreos para voos da Europa para Moçambique não serão cobrados. As únicas taxas serão as despesas locais para alojamento e transporte local dos especialistas sénior.</p>	<p>Missões de 2 a 8 semanas com possibilidade de posteriores missões de acompanhamento.</p>	<p>Não aplicável.</p>	<p>Não aplicável.</p>	<p>Não aplicável.</p>

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Qualquer PME ou empresa pública (empresas com comportamento ético) é bem-vinda a apresentar o seu pedido.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Formulários de pedido detalhando os objectivos específicos do projecto. Os projectos são avaliados na sede em Antuérpia. Os documentos requeridos dependem do projecto. Em média, o tempo de processamento do pedido é de 1 a 2 meses.

Informação adicional: Ex-Change Mozambique é uma organização não lucrativa que trabalha para contribuir para o desenvolvimento de uma economia de mercado social e ecologicamente sustentável nos países escolhidos. Ex-change Mozambique também trabalha para estimular o empresariado local de modo a criar um maior número de oportunidades de emprego, assim como aumentar o conhecimento sobre os problemas relacionados com a divisão norte-sul. Iniciou as actividades em Moçambique no final de 2006.

* Mais informações em: www.ex-change.be

Gapi- Sociedade de Investimentos, SA

Informação básica

Actividades principais: GAPI é uma pequena sociedade de investimentos. Gapi também é uma associação pública/privada operando como instituição nacional de desenvolvimento financeiro em Moçambique. As actividades incluem a promoção da actividade rural e agrícola através de assistência financeira a PME's e associações de pequenos agricultores.

Serviços prestados: Produtos financeiros, serviços de desenvolvimento comercial, e serviços de desenvolvimento institucional.

Público-alvo: Empresas em arranque e PME's.

Financiamento

Produtos financeiros: Empréstimos, garantias, participação e quasi-participação no capital social e assistência técnica.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Taxas de juro de mercado baseadas na taxa de títulos do tesouro mais spread para Meticais e Libor mais spread para empréstimos em USD.	1 Ano para capital de tesouraria; 5-7 anos para investimento.	Prazo de diferimento de capital até 6 meses.	Empréstimos em metical e moeda estrangeira para actividades de exportação.	Montante mínimo: 2.000 USD. Montante máximo: 400.000 USD.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Empresas em arranque ou actividades em expansão na cadeia de valores agrícola, pesca e turismo.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: O processo inclui - 1. Plano de negócios, histórico de actividade, e planos para o futuro; 2.O objectivo do crédito, qual o montante necessário, e o prazo desejado; 3.Experiência profissional do requerente, histórico de crédito, garantias e capacidade para reembolsar o empréstimo; 4.Uma declaração anual actualizada de resultados; 5.Balancete actual da actividade; 6.Números de contas bancárias; 7. Números da Segurança Social; 8. Todos os registos relacionados com dívidas actuais, incluindo empréstimos bancários.

Informação adicional: GAPI Limitada foi criado em 1990. Em 1999, GAPI foi oficial e legalmente registado como uma sociedade por acções: GAPI SARL. Em 2007 GAPI foi licenciado pelo Banco Central como uma sociedade de investimentos. O seu capital próprio é detido por quatro accionistas principais: O Ministério das Finanças, a CVM - International Red Cross, a FDC e GAPIGEST. O seu objectivo é fomentar o desenvolvimento económico através do apoio a PME's e o fortalecimento de instituições de micro finanças.

* **Mais informações em:** Rua de Mukumbara, n°434, Maputo
(página Web não disponível actualmente)

Industrial Development Corporation of South Africa (IDC)

Informação básica

Actividades principais: A IDC é um instituto financeiro estatal auto-financiado que procura melhorar o desenvolvimento de projectos em África. As suas actividades incluem: apoiar nas fases iniciais de negociações de contratos de projectos para melhorar e assegurar a sua qualificação bancária; estruturação apropriada de pacotes limitados de recursos financeiros alocando os riscos do projecto aos apropriados participantes; identificando e atraindo outras DFIs, Bancos, ECAs e parceiros industriais; desempenhando papel de consultor; partilhando uma parte do risco do projecto.

Serviços prestados: Participação e quasi-participação no capital social, dívida comercial, financiamento em grande escala, garantias, financiamento de exportação e importação.

Público-alvo: Empresários do sector privado.

Financiamento

Produtos financeiros: Participação e quasi-participação no capital social, dívida comercial, financiamento à exportação, share warehousing, garantias, bridging finance (pode ser providenciado singularmente ou em combinação).

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
A IDC é flexível neste aspecto, depende do projecto.	A IDC é flexível neste aspecto, depende do projecto.	A IDC é flexível neste aspecto, depende do projecto.	A IDC é flexível neste aspecto, depende do projecto.	A IDC é flexível neste aspecto, depende do projecto.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Os projectos apresentados devem cumprir os seguintes requisitos: viabilidade económica e sustentável a médio e longo prazo; benefício para um grande número de pessoas/grupos regionais/comunidades locais; incluir um sócio activo credível; de dimensão considerável e mostrando sinais de auto-sustentação num razoável período de tempo; incluir significantes contribuições dos respectivos promotores.

A IDC acolhe projectos dos seguintes sectores: Exploração Mineira e Beneficiação, Processamento agrícola, Infra-estruturas (telecomunicações, energia, água e saneamento, transporte, etc.), Turismo, parcerias públicas/privadas, Cuidados de Saúde, Educação, Manufatura, Comunicação de informação e tecnologia, Silvicultura, Contratos de Franquia, Transporte e Construção.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: O pedido engloba um processo em 7 fases: 1. Verificação inicial 2. Avaliação básica 3. Term Sheet 4. Diligencias preparatórias 5. Tomada de decisões 6. Contrato 7. Desembolso

Informação adicional:

A Unidade para África: Este grupo especializado lidera o envolvimento da IDC no desenvolvimento económico da SADC (Comunidade de Desenvolvimento da África Austral) e resto de África. É responsável pelas actividades de desenvolvimento empresarial tais como comercialização de produtos, identificação de oportunidades de financiamento e investimento adequadas no continente e gerir as relações com clientes e participantes no continente. A Unidade promove projectos orientados para o desenvolvimento entre associados baseados localmente operando com sócios técnicos realçando a sua potencial sustentabilidade e viabilidade comercial a longo prazo. Desenvolveu relações de trabalho com instituições de desenvolvimento financeiro e fóruns regionais em 34 países africanos.

* Mais informações em: www.idc.co.za

International Finance Corporation (IFC)

Informação básica

Actividades principais: Apoio financeiro e assistência técnica a clientes no sector privado de países membros. Redução da pobreza através do desenvolvimento do sector privado.

Serviços prestados: Empréstimos e assistência técnica.

Público-alvo: Sector privado, especialmente PME, se bem que através de apoio indirecto.

Financiamento

A. Investimento (directo ou indirecto)

Produtos de financiamento incluem todos os tipos de produtos oferecidos pela banca comercial: empréstimos, garantias, produtos híbridos (p. ex: empréstimos com indicadores de performance; garantias de risco); mobilização de recursos financeiros; instrumentos de risco (câmbios; taxas de juro; processos de garantias, empréstimos subordinados).

B. Assistência (serviços de consultoria)

Serviços oferecidos: formação; capacitação; preparação de planeamento estratégico; planos de negócios; estudos de viabilidade; e pesquisa de mercado. Departamento de PMEs (assistência técnica e associações/classes profissionais). Apoio subsidiado (até 50% em média; analisado caso a caso).

C. Programas ligação (MOZLINK): O objectivo deste programa é apoiar a formação; capacitação; padrões de qualidade; e melhores grandes projectos (exemplos: SASOL; Cervejas de Moçambique; EDM).

D. Programa especial para pequenas empresas (Mozambique PME Initiative): Fundo de Capital de Risco (100.000 a 1 Milhão USD); dependendo do projecto; nenhuma taxa; moeda local; taxa de juro estabelecida a uma taxa fixa. Em base de análise comercial.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Os preços dependem de cada programa/projecto. Taxas básicas. Empréstimos: LIBOR 6 meses geralmente mais spread (fixo ou variável).	8-10 Anos.	Depende do projecto.	Moedas incluem: USD, Euro, GBP.	Depende do projecto. Montante mínimo em geral é de 1 milhão USD.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Qualquer sector excepto limitações do Banco Mundial (armas, tabaco, drogas, vinho e cerveja).

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Apresente carta com conceito ou plano de negócios; demonstrações financeiras dos últimos 3 anos.

Informação adicional: Fundado em 1956, o IFC é uma Instituição de Desenvolvimento Multilateral e membro do Grupo do Banco Mundial. Os 179 membros do IFC providenciam o seu capital social de \$2.4 mil milhões, decidem colectivamente as suas políticas e aprovam investimentos.

* Mais informações em: www.ifc.org

NORFUND - Norwegian Investment Fund for Developing Countries

Informação básica

Actividades principais: Norfund é um fundo de investimento que providencia financiamento para actividades de investimento directo.

Serviços prestados: Em geral, Norfund terá em consideração financiamento para acordos de expansão, management buy-outs (MBOs), private share placement combinado com expansion management buy-in (MBIs), e empreendimentos.

Público-alvo: Sector de PME, micro empresários, e soluções inovadoras (para fundos). Sócios noruegueses e co-financiamento com sócios internacionais (para investimentos directos).

Financiamento

Instrumentos de empréstimo incluem: empréstimos garantidos; facilidades de financiamento de projectos; empréstimos combinados e financiamento mezzanine.

Norfund oferece produtos de quasi-participação no capital social com uma combinação de características de empréstimo e participação incluindo: instrumentos de empréstimo conversíveis; empréstimo não garantidos; acções preferenciais; empréstimos subordinados.

Norfund oferece participação privada a empresas com grande potencial de crescimento. Investe novo capital directamente em empresas e instituições financeiras e indirectamente através de fundos de investimentos locais e regionais.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Não aplicável.	A instituição procura retirar-se de um projecto depois de três a sete anos.	Não aplicável.	A moeda é o USD.	Norfund providencia normalmente 10-35% do capital total para um projecto. Norfund pode providenciar até 49% em casos especiais.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Norfund investe num vasto espectro de indústrias.

Processamento de Pedidos/Documents requeridos: O processo de pedido inclui: breve descrição do projecto; avaliação preliminar; aprovação de princípio pelo conselho do Norfund; estudo de investimento detalhado; reuniões com parceiros locais no país alvo; concordância sobre as condições e claras funções; aprovação final do conselho; assinatura do contrato; envolvimento activo a nível do conselho; estratégia de retirada definida e concordada previamente.

Informação adicional: Norfund deve obedecer a três regras quando fazendo investimentos directos:

- 1) Pode investir apenas em empresas propriedade privada;
- 2) Pode investir apenas em empresas registadas em países em desenvolvimento ou empresas com as suas principais actividades em países em desenvolvimento, as quais tenham um GNI per capita inferior a USD 5.290 (em conformidade com a lista Development Assistance Committee "DAC"); e
- 3) Não pode ultrapassar uma quota participativa de 49 por cento em qualquer projecto e não assumirá normalmente o papel de investidor principal.

* Mais informações em: www.norfund.no

PROPARCO

Informação básica

Actividades principais: Proparco especializa-se em investimentos de capital, empréstimos e garantias e financiamento de projectos que são viáveis economicamente, socialmente justos, sustentáveis para o meio ambiente e lucrativos financeiramente.

Serviços prestados: Serviços financeiros a longo prazo para o sector bancário e financeiro. Um investidor participativo e quasi-participativo no capital social de empresas.

Público-alvo: PME's, grandes empresas, e instituições financeiras.

Financiamento

Produtos financeiros: participação, empréstimo, e garantias.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
De mercado e relacionadas com o mercado.	Médio a longo prazo (até 15 anos).	Relacionado com o projecto.	Meticais, USD, e Euro.	Montante mínimo: 3 Milhões Euro. Montante máximo: 100 Milhões Euro.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Financiamento empresarial, de infra-estruturas e exploração mineira, banca e participação privada.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Possíveis projectos seguem o seguinte processo dependendo no volume da transacção: comité de verificação, comité de projecto e comité de investimento.

Informação adicional: Criado em 1977, o PROPARCO é subsidiário da Agencia Francesa de Desenvolvimento (AFD) dedicada a financiar o sector privado.

* Mais informações em: www.proparco.fr

Outros
(Capital de Risco, Fundos de Participação
Privada e Fundações Privadas)

Aga Khan Agency for Microfinance (AKAM)

Informação básica

Actividades principais: AKAM procura ajudar os mais necessitados, aumentando o seu rendimento, qualidade de vida e ajudar do a tornarem-se auto-suficientes. A AKAM também procura eliminar a exclusão social e económica e reduzir a vulnerabilidade em comunidades locais pobres.

Serviços prestados: A Aga Khan Agency for Microfinance (AKAM) oferece um programa chamado First Microcredit Programme (FMP), o qual providencia empréstimos a indivíduos e grupos.

Empréstimos a individuais – Para particulares, micro empresas e PME's que procuram crescer e expandir-se.

Empréstimos a grupos – Estes tipos de empréstimos estão disponíveis para grupos de 3-5 pessoas e devem procurar o desenvolvimento de micro empresas e/ou PME's, especificamente com cada um dos elementos do grupo desenvolvendo um diferente tipo de actividade.

Público-alvo: Indivíduos no Mercado informal (agricultores, pescadores, pequenos negócios, etc.)

Financiamento

Produtos financeiros: Empréstimos individuais, empréstimos a grupos, garantias, reembolso mensal em prestações iguais.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Empréstimos a particulares e grupos: Taxa de serviço 2%; Taxa administrativa (taxa inicial) 2%. Empréstimos a particulares: Colateral 20% (depósitos em numerário).	2-12 meses.	Não aplicável.	Meticais.	Empréstimos a particulares: 1.000-50.000 Meticais. Empréstimos a grupos: 2.000-7.000 Meticais por cada indivíduo.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Empréstimos podem ser utilizados para as seguintes actividades: agricultura; pesca; pequena indústria; moagem; comércio e retalho; transporte; educação (mensalidades, ensino à distancia, e equipamento); renovação de habitação; serviços profissionais.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Cartão de identificação pessoal e prova de residência, no caso de trabalhadores assalariados uma carta da empresa com o restante tempo de contrato e salário recebido.

Informação adicional: Aga Khan trabalha em Moçambique desde Outubro de 2003.

* Mais informações em: www.akdn.org

Aureos Southern Africa Fund L.L.C

Informação básica

Actividades principais: Aureos Capital é uma gestora global de fundos de participação privada concentrada no investimento em empresas pequenas a médias em mercados emergentes em todo o mundo. Fundos Regionais sob gestão em África incluem o Fundo Aureos da África Oriental, Fundo Aureos da África Austral e Fundo Aureos da África Ocidental.

Serviços prestados: Aureos concentra-se no crescimento de capital e mudança de controlo de transacções incluindo expansões, consolidações, roll-outs/roll-ups regionais, e crescimento de transacções de capital (o que pode incluir estratégias de 'compra e constrói' destinadas para acompanhar oportunidades de expansão regional ou pan-regional).

Público-alvo: Aureos investe em empresas com registos comprovados e apoia no sentido de atingirem o seu potencial total através da mobilização da sua experiência administrativa e rede global.

Financiamento

Produtos financeiros: Combinações de participação/dívida garantida, dívida mezzanine, e instrumentos quasi participação tais como empréstimos e acções preferenciais.

Taxas de juros/ Outros custos	Duração	Prazo de diferimento	Moeda	Montante Mínimo/ Máximo
Relacionados com o mercado onde aplicável.	3-8 Anos.	Não disponível.	USD, Euro, GBP, Meticais.	Montante mínimo: 2 Milhões USD. Montante máximo: 10% do tamanho do fundo.

Candidatura

Projectos/Pedidos elegíveis: Um amplo conjunto de sectores incluindo telecomunicações, actividades industriais (ex: farmacêutica, plásticos), produtos de consumo e micro finança.

Processamento de Pedidos/Documentos requeridos: Sumário executivo/plano de negócios tem de ser apresentados com descrição da actividade, promotores, equipa administrativa, produtos, mercados, perspectivas de crescimento, financiamento requerido, contribuição dos promotores, saúde, ambiente e questões de segurança. Se o projecto cumpre os critérios do fundo, pode ser solicitada informação adicional para um rastreio inicial seguido do processo de diligências preparatórias. Estes passos são tomados antes da decisão final sobre o investimento ser tomada pelo comité de investimentos do fundo.

Informação adicional: Aureos procura assumir significantes participações minoritárias com representação no conselho de administração e o direito de participar e influenciar procedimentos de gestão. Além disso, está a angariar US\$400 milhões para o fundo Pan-Africa durante 2008.

* Mais informações em: www.aureos.com

Anexo
Perfil das empresas
Swiss Capital Partners (SCP) e FINANTIA

Perfil das Empresas



Swiss Capital Partners

A Empresa

Swiss Capital Partners, Lda ("SCP") é uma empresa de consultoria financeira sediada em Maputo, Moçambique. Apoiamos clientes na obtenção de financiamentos e tomada de decisões de investimento, e prestamos serviços de consultoria financeira.

A sócia-gerente da SCP, Jane Grob, é de nacionalidade suíça/britânica, tendo vivido e trabalhado em Moçambique nos últimos dez anos. Foi membro da direcção executiva da subsidiária moçambicana do Banco Barclays/Absa e é também Vice-Presidente do Comité Financeiro da CTA (a Confederação das Associações Económicas de Moçambique).

Os nossos serviços

Obter financiamento

A SCP apoia clientes individuais e empresas na elaboração de planos de negócios e projecções financeiras, de maneira a tornar um projecto negociável na banca.

Numa segunda fase, a SCP introduz o projecto a mutuantes nacionais e internacionais (para financiamento por dívida) e/ou a investidores nacionais e internacionais para financiamento participativo (incluindo fundos de participação privada e fundos de capital de risco). A SCP negocia em nome dos seus clientes as condições de financiamento mais favoráveis e acompanha o processo de financiamento até ao final.

Aconselhamento sobre investimento

A SCP tem grande conhecimento sobre oportunidades para investimento em Moçambique, incluindo investimentos em capital e no mercado monetário. Aconselhamos clientes sobre as diferentes oportunidades de colocação para maximizar os lucros e minimizar os custos de negociação.

A SCP também identifica empresas alvo em nome de investidores em participação privada e presta apoio no respectivo processo de aquisição.

Consultoria financeira

A nossa terceira área de conhecimentos é a consultoria financeira, onde trabalhamos com empresas privadas, ONGs e agências doadoras em diferentes áreas, tais como:

- o ambiente regulador;
- questões de práticas do sector financeiro; e
- processos jurídicos e financeiros de diligência preparatória.

Swiss Capital Partners
Rua General Pereira d'Eça nº90
Maputo – Moçambique
Tel.: (+258) 21 485820
Fax.: (+258) 21 496802
Email: jane.grob@scp.co.mz
www.scp.co.mz



Finantia

A Finantia é uma empresa de consultoria orientada para a componente financeira da actividade empresarial. A nossa missão é criar laços de valor acrescentado entre os diversos actores do sector privado em Moçambique e na região, melhorando as suas cadeias de valor através da prestação de serviços de consultoria financeira e desenvolvimento empresarial.

Apoiamos os nossos clientes nas várias fases de desenvolvimento dos seus projectos, desde a sua conceptualização até à mobilização dos recursos financeiros. A Finantia concentra-se na definição de estratégias financeiras suportadas por planos de implementação claros e coerentes. Através da modelização das variáveis chave, tanto financeiras como operacionais, os nossos clientes melhoram a eficiência dos seus investimentos adquirindo simultaneamente uma clara percepção do seu verdadeiro potencial bem como dos riscos subjacentes e consequentes estratégias de mitigação.

Um elemento fundamental do nosso trabalho é o profundo conhecimento do ambiente empresarial local, que se traduz para os nossos clientes numa melhor fundamentação da decisão de investimento, seja por uma criteriosa avaliação de risco ou pela correcta abordagem das fontes de financiamento existentes (via participações na estrutura accionista, instrumentos de dívida ou financiamentos híbridos à medida). O trabalho da Finantia não termina com um simples aconselhamento técnico: procuramos acompanhar os nossos clientes em todo o processo até à mobilização de financiamento nas condições mais adequadas a cada projecto.

A Finantia promove a formação de uma rede internacional de empresas de consultoria especializadas. Através desta rede criamos as competências para prestar serviços de consultoria dentro dos mais elevados padrões do sector e nas áreas económicas de maior potencial, como o Turismo, Agro-Processamento ou Energia. A Finantia promove relações sustentáveis com clientes e parceiros nestes importantes sectores através da prestação de serviços qualificados, culturalmente bem definidos, contribuindo para o desenvolvimento económico e social da empresa e da região.

A Finantia foi criada por André Nogueira, ex-Director Financeiro de uma multinacional cotada na NYSE, com experiência em consultoria de gestão e banca de investimento em mercados emergentes. É membro do Comité Financeiro da CTA. A Finantia dispõe de um grupo de consultores com uma forte componente de formação na área Financeira, tanto a nível académico como profissional.

FINANTIA

Av.25 de Setembro, Prédio JAT - 1ªA 420

P.O Box 1290, Maputo - Moçambique

Cel:(82)301-4971

Email:anogueira@intra.co.mz

www.finantiaconsulting.com