



República de Moçambique  
**MINISTÉRIO DOS TRANSPORTE E COMUNICAÇÕES**

Projecto de Comércio e Conectividade da África Austral

---

**TERMOS DE REFERÊNCIA PARA CONTRATAÇÃO DE UM CONSULTOR INDIVIDUAL  
PARA AVALIAR AS NECESSIDADES DE PROCURA E OFERTA DE SERVIÇOS  
FINANCEIROS DIRIGIDOS A PEQUENOS COMERCIANTES TRANSFRONTEIRIÇOS, QUE  
OPERAM AO LONGO DOS CORREDORES DA BEIRA E DE NACALA**

## Contents

1. INTRODUÇÃO.....	1
2. CONTEXTO .....	1
<b>3. OBJETIVO DESTA CONSULTORIA.....</b>	<b>4</b>
4. ÂMBITO DO TRABALHO.....	4
4.1 FASE 1: PLANEAMENTO DE ATIVIDADES.....	4
4.1.1 Actividade 1: Apresentar o relatório inicial .....	4
4.2 FASE 2: AVALIAÇÃO DAS NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO DO SSCBT .....	5
4.2.1 Actividade 2: Relatório sobre serviços financeiros (formais e informais) à disposição do SSCBT .....	5
4.2.2 Actividade 3: Avaliação das Necessidades de Financiamento do SSCBT .....	5
4.2.3 Actividade 4: Relatório de Avaliação das Necessidades de Financiamento do SSCBT.....	5
<b>4.2.4 Actividade 5: Divulgação dos resultados .....</b>	<b>6</b>
<b>4.2.5 Actividade 6: Preparação de TdR para assistência técnica para a concepção e introdução de produtos de financiamento SSCBT .....</b>	<b>6</b>
5. QUALIFICAÇÃO DE CONSULTOR .....	6
6. ENTREGAVEIS E PAGAMENTOS.....	7

## 1. INTRODUÇÃO

Os Governos de Moçambique e do Malawi solicitaram o apoio do Grupo Banco Mundial para o financiamento do Projeto de Comércio e Conectividade da África Austral (PCCAA), com o objetivo de estimular a atividade do sector privado ao longo dos corredores específicos de Moçambique e Malawi, reduzindo os custos e o tempo do comércio, aumentando o desenvolvimento da cadeia de valor e melhorando o acesso às infraestruturas. O Projeto inclui investimentos ao longo dos Corredores da Beira e de Nacala, que ligam Moçambique ao Malawi, e ao longo do Corredor de Maputo, que liga Moçambique à África do Sul, através da Ponta do Ouro.

O projeto tem 04 (quatro) componentes: i) Redução de custos comerciais, através da facilitação do comércio; ii) reforçar a coordenação regional e a execução dos projetos; iii) desenvolvimento de cadeias de valor; e iv) reforço das infraestruturas de transportes para melhorar o acesso ao mercado.

Na componente 3, o projeto visa melhorar a produtividade e o acesso a oportunidades de mercado para pequenas e médias empresas, pequenos produtores e comerciantes transfronteiriços ao longo de cadeias de valor específicas através de uma abordagem de integração regional.

As intervenções da componente 3 reforçarão o setor privado através: i) do apoio ao investimento público a montante, nomeadamente através de estudos de viabilidade, cadernos de encargos e pequenas obras que possam criar as condições para o investimento do setor privado através de uma perspectiva de integração regional, ii) intervenções de reforço das capacidades intervenientes nas cadeias de valor, incluindo pequenos comerciantes transfronteiriços, pequenos produtores, agricultores e empresas emergentes, e iv) assistência técnica para melhorar as condições de acesso ao financiamento na cadeia de valor.

Para melhorar as condições dos pequenos comerciantes, o projeto capacitará e capacitará as associações de comerciantes; formar os funcionários das fronteiras sobre os procedimentos aduaneiros; sensibilizar para as questões de género; facilitar o acesso dos produtos dos comerciantes aos espaços de armazenagem e conservação. O projeto facilitará igualmente as ligações entre produtores, comerciantes e compradores e marcadores, especialmente através de sistemas integrados de informação sobre preços acessíveis além-fronteiras. Os pequenos comerciantes e produtores também beneficiarão da educação financeira.

## 2. CONTEXTO

No contexto deste projeto, e para efeitos desta avaliação, o comércio transfronteiriço é definido como o comércio realizado por empresas formais (registadas) e informais (não registadas) que utilizam passagens transfronteiriças oficiais e cumprem as regras e diretrizes do comércio internacional.

**A dependência do comércio transfronteiriço informal na região da SADC é determinada por factores socioeconómicos, pelo mercado de trabalho e pela segurança alimentar.** O comércio informal transfronteiriço gera renda e emprego para pessoas com poucas habilidades, recursos e oportunidades no mercado de trabalho local. Estimativas de pesquisas indicam que até 80% dos comerciantes transfronteiriços informais (ICBTs) na região da SADC são mulheres (ONU Mulheres 2010; ITC e OMC 2014). Estas mulheres comerciantes informais transfronteiriços (WICBT) desempenham um papel vital na resposta à nutrição e segurança alimentar durante choques, ao mesmo tempo que aumentam a mobilidade financeira e a independência das mulheres (Afrika e Ajumbo 2012; Bensassi, Jarreau e Mitaritonna 2019; Njikam 2011).

**As actividades de comércio transfronteiriço exercidas pelas mulheres são afectadas pelas normas sociais de género.** Vários factores diferenciam as actividades de comércio transfronteiriço realizadas pelas mulheres das exercidas pelos homens. Assim, as mulheres comercializam quantidades menores de produtos com margens baixas em comparação às quantidades comercializadas por homens. Elas percorrem distâncias mais curtas com maior frequência, gastam mais em viagens e acomodações, sofrem mais intimidação e exploração e têm menos tempo para desenvolverem o negócio.

Estas questões de género agravam os desafios de se manterem como empresárias com capacidade de gestão de recursos (escassos) e de enfrentarem mercados cada vez mais exigentes e de difícil acesso. Nestas comunidades fronteiriças os factores culturais e religiosos influenciam nas questões como o analfabetismo, a falta de recursos, e a responsabilidade exclusiva de cuidar das crianças e idosos, e constituem factores que dificultam a mobilidade das mulheres e o desenvolvimento do seu potencial para se tornarem comerciantes transfronteiriços de sucesso.

**Os operadores de comércio transfronteiriço dependem de extensas redes para efectuarem os seus negócios através das fronteiras, mas a maioria dos movimentos comerciais é realizada por SSCBT.** Os dados mostram que os operadores de comércio transfronteiriço formais e a maioria dos comerciantes transfronteiriços médios estão bem estabelecidos, com os primeiros a dependerem de extensas redes para abastecimento de produtos em todo o Malawi e Moçambique. Os insights coletados destacam que os comerciantes de subsistência, micro e pequenos comerciantes transfronteiriço respondem pela maior parte do movimento comercial nos cinco postos fronteiriços analisados (**Namilamba, Mercado de Lizulu, Zobue, Mandimba e Enterlagos**). As características económicas das TCC que utilizam os postos fronteiriços pesquisados neste estudo são semelhantes às descrições dessas TCC noutros países da SADC descritas na revisão da literatura.

**Os comerciantes locais negociam diretamente a comerciantes transfronteiriços, com os quais estabelecem relações de confiança.** Os comerciantes moçambicanos e malawianos locais vendem diretamente a comerciantes transfronteiriços e, à medida que a confiança entre as partes é estabelecida e os volumes de negociação aumentam, são oferecidas condições de pagamento e facilidades de crédito rotativo. *Os prazos de pagamento podem variar de 7 a 30 dias, com taxas de juros variando de 5% a 50%.* Os participantes do TCC confirmaram que são cobrados juros compostos por pagamentos atrasados. Tanto os comerciantes da rede local como os migrantes tendem a ser homens que são apoiados por

suas esposas e famílias imediatas. Estes comerciantes consolidam as encomendas de produtos e o transporte com outros membros da família.

**Os SSCBT trocam a sua moeda informalmente no mercado ou nas fronteiras.** O câmbio de moeda ocorre no mercado legal, bem como no mercado ilegal. Enquanto as CBTs formais dependem de instituições legais de câmbio, como bancos comerciais, a maioria dos SSCBTs e ICBTs usa conversores de moeda de mercado ilegais. Trata-se de jovens situados perto dos principais postos fronteiriços ou em mercados nas aldeias próximas. Nos cinco postos fronteiriços, não foi feita qualquer referência a mulheres que atuam como conversoras de divisas no mercado negro. No Malawi, os SSCBTs e ICBTs não obtêm dólares americanos dos bancos devido à quantidade de documentação necessária. *No entanto, tanto os malauianos como os moçambicanos preferem obter divisas estrangeiras do mercado ilegal para evitar impostos.* A taxa de câmbio do dia é determinada pelo mercado, e isso afeta os preços dos produtos. Os moçambicanos usam o metical moçambicano e, ocasionalmente, negociam em dólares americanos. Os negócios são realizados tanto no kwacha do Malawi como no metical moçambicano nas áreas mais próximas dos postos fronteiriços.

**O acesso ao financiamento é um desafio e dificulta as oportunidades para o WSSCBT.** Num contexto em que as instituições financeiras formais utilizam a propriedade como forma típica de garantia, mas em que o acesso das mulheres à propriedade é mais limitado, as <sup>1</sup>empresárias são impedidas de aceder a oportunidades formais de financiamento. Em Moçambique, a disparidade de género no acesso ao financiamento tem vindo a crescer, com o financiamento dos homens a aumentar 2,4 vezes mais rapidamente nos últimos anos do que o das mulheres.<sup>2</sup> As mulheres empresárias, que tendem a ter relativamente mais bens móveis do que os homens, classificam o acesso ao financiamento como a restrição mais significativa que limita o crescimento do seu negócio.<sup>3</sup>

**O desenvolvimento da rede de agentes e dinheiro móvel contribui para a inclusão financeira das mulheres.** Nos últimos sete anos, mais 19% de mulheres começaram a adotar formas de serviços financeiros formais e não bancários (de 4% em 2014 para 24% em 2019). A inclusão financeira das mulheres foi impulsionada pelo rápido crescimento do dinheiro móvel, apoiado por uma expansão das redes de agentes pelas operadoras de redes móveis. Esta disparidade de género, que é a terceira mais elevada na África Subsaariana, sugere a necessidade de produtos centrados nas mulheres que respondam às necessidades das mulheres, adaptados especificamente às suas necessidades financeiras.

**A justificação para concentrar os esforços de inclusão financeira nas mulheres é substancial.** Um estudo recente do FMI concluiu que a desigualdade diminui mais quando as mulheres têm maior acesso.<sup>4</sup> As mulheres registam taxas de reembolso mais elevadas e contribuem com uma parte maior do seu rendimento para o consumo das famílias do que os homens. Existe, por conseguinte, um forte argumento empresarial e de política pública para visar as mulheres mutuárias. Uma pesquisa recente do BNY Mellon estima que

---

<sup>1</sup> Banco Mundial, 2019. *Tirar partido da paridade: desbloquear o potencial das empresas femininas em África.*

<sup>2</sup> FSD-Moz, 2017. *Acesso ao financiamento para as mulheres Análise do sistema de mercado*

<sup>3</sup> OIT-CUNHA-África Austral, 2011. *O Ambiente Propício para as Mulheres em Empresas em Crescimento em Moçambique.*

<sup>4</sup> Finanças e Desigualdade. Nota de discussão dos funcionários do FMI, janeiro de 2020. <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2020/01/16/Finance-and-Inequality-45129>

melhorar o acesso ao financiamento para as mulheres poderia desbloquear US\$ 330 bilhões em receita anual globalmente.<sup>5</sup>

**Os dados para informar a concepção de intervenções ou novos serviços financeiros acessíveis ao SSCBT são:**

**escassos ou desatualizados.** Por exemplo, nenhuma pesquisa sobre o mercado do corredor fronteiriço de Lizulu está disponível on-line, embora este mercado forneça uma visão única sobre a actividade comercial bidirecional e multimoeda na região. Assim, é necessária uma avaliação das necessidades de serviços financeiros de oferta e procura.

### **3. OBJETIVO DESTA CONSULTORIA**

Espera-se que o consultor realize um estudo e produza um relatório sobre serviços financeiros dirigidos aos pequenos comerciantes transfronteiriços (SSCBT), em especial às mulheres.

Espera-se também que o consultor produza um relatório de avaliação das necessidades de financiamento do SSCBT, incluindo uma avaliação dos produtos de empréstimo baseados em ativos móveis existentes e outras práticas ou mecanismos de financiamento e recomendações para a concepção de serviços e produtos personalizados destinados a aumentar o acesso e a adoção de serviços financeiros, bem como os fluxos de crédito para o SSCBT.

### **4. ÂMBITO DO TRABALHO**

#### **4.1 FASE 1: PLANEAMENTO DE ATIVIDADES**

##### **4.1.1 Actividade 1: Apresentar o relatório inicial**

Espera-se que o Consultor prepare um relatório inicial detalhando a metodologia e o plano de trabalho.

O plano deve incluir uma descrição da abordagem, a duração estimada, as partes interessadas previstas para serem envolvidas e pormenores completos da abordagem ao inquérito por questionário. O relatório inicial e os instrumentos de recolha devem ser aprovados pela equipa do projecto, antes do Consultor proceder com o trabalho .

A abordagem deve basear-se em produtos financeiros existentes (formais e informais), incluindo a avaliação do défice financeiro das MPME da IFC <sup>6</sup> , o Projeto de Serviços de Consultoria da IFC sobre empréstimos baseados em valores móveis (STABL), o Kit de Ferramentas de Experiência do Cliente da CGAP <sup>7</sup> e aplicar os princípios das Melhores Práticas Globais do Women's World Banking em PME Lideradas por Mulheres Bancárias.<sup>8</sup>

---

<sup>5</sup> <https://www.bnymellon.com/us/en/our-thinking/powering-potential.jsp>

<sup>6</sup> <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/03522e90-a13d-4a02-87cd-9ee9a297b311/121264-WP-PUBLIC-MSMERReportFINAL.pdf?MOD=AJPERES&CVID=m5SwaQA>

<sup>7</sup> <https://www.cgap.org/research/publication/customer-experience-toolkit#:~:text=The%20CGAP%20Customer%20Experience%20Toolkit,advocate%20for%20it%20with%20leadership.>

<sup>8</sup> <http://www.womensworldbanking.org/wp-content/uploads/2014/11/Global-Best-Practices-Banking-Women-Led-SMEs-WomensWorldBanking.pdf>

Do lado da procura, o Consultor definirá uma estratégia de recolha de dados e um plano de ação, incluindo o mapeamento de todos os stakeholders relevantes (ou seja, Associações SSCBT, cooperativas, grupos de mulheres ou indivíduos) e a definição da ferramenta mais eficaz para cada um.

### ***Produto 1: Relatório inicial***

## **4.2 FASE 2: AVALIAÇÃO DAS NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO DO SSCBT**

### **4.2.1 Actividade 2: Relatório sobre serviços financeiros (formais e informais) à disposição do SSCBT**

O Consultor coordenará pesquisas nas áreas de trabalho identificadas com vista a reunir informações disponíveis sobre o acesso pelos agentes de comércio transfronteiriço (PCT/SSCBT) ao financiamento do lado da oferta, incluindo o extenso relatório financeiro da cadeia de suprimentos existente, cobertura de produtos de empréstimo baseados em activos móveis e com foco em produtos de financiamento disponíveis em Moçambique. A avaliação do lado da oferta deve incluir os serviços oferecidos pelas instituições de microfinanças

### ***Produto 2: Relatório sobre serviços financeiros orientados para o SSCBT***

### **4.2.2 Actividade 3: Avaliação das Necessidades de Financiamento do SSCBT**

O Consultor coordenará a equipa técnica organizada pela agência implementadora do Projeto, ADVZ, para recolher dados primários dos SSCBTs. Em primeiro lugar, o consultor irá coordenar a equipa de trabalho e detalhar os instrumentos de investigação e o protocolo de recolha de dados de campo e submeter a aprovação antes de iniciar as etapas seguintes.

Em seguida, o Consultor será o responsável final por preparar as ferramentas de recolha de dados, tais como inquéritos, questionários workshop de discussões em grupo. Com isso, o Consultor deverá garantir a gestão dos instrumentos de coleta de dados. A equipe organizará visitas de campo às fronteiras de Zobue, Mandimba, Dedza, Milange, Entre-lagos, Machipanda, Cuchamano, Cassacatiza e ao mercado de Lizulu, onde uma amostra relevante da população-alvo pode ser atendida para realizar entrevistas cara a cara.

### ***Produto 3: Protocolo, ferramentas de pesquisa, dados primários recolhidos e organizados***

### **4.2.3 Actividade 4: Relatório de Avaliação das Necessidades de Financiamento do SSCBT**

Com base nos resultados das Atividades 2 e 3, o consultor produzirá um relatório sobre as necessidades e oportunidades de financiamento para o SSCBT em Moçambique. Os relatórios devem incluir uma avaliação da procura e oferta de serviços financeiros, incluindo empréstimos baseados em ativos móveis em Moçambique, com um roteiro para potenciais novos produtos de financiamento a introduzir no mercado, alavancando a implementação do recém-lançado registo de transações garantidas. O roteiro deve ser informado por boas práticas internacionais e casos de negócios relevantes para Moçambique de soluções digitais, produtos, plataformas e ferramentas digitais semelhantes que, uma vez implementados, têm maior acesso ao financiamento para SSCBT.

A avaliação das necessidades da oferta e da procura deverá resultar numa análise exaustiva que recomende a correspondência potencial entre ambas, tendo em vista a introdução de novos produtos financeiros viáveis pré identificados.

O Consultor será responsável pelas custas relacionadas com viagens de campo e recolha de dados.

**Produto 4:** *Relatório de Avaliação das Necessidades de Financiamento do SSCBT.*

#### **4.2.4 Actividade 5: Divulgação dos resultados**

O Consultor em articulação com a ADVZ, identificará o melhor formato para organizar reuniões com representantes de instituições financeiras prestadores de serviços financeiros, apresentar os resultados da avaliação e divulgação as recomendações produzidas. Organizar um workshop devendo capitalizar o uso de tecnologias digitais. Grupos do SSCBT serão convidados a participar de eventos de divulgação, física ou virtualmente. Uma brochura de ficha informativa de uma página com as principais conclusões sobre lacunas e oportunidades, que seria partilhada entre as partes interessadas.

O Consultor também organizará um workshop com representantes de instituições financeiras, partes interessadas relevantes, outros projetos financiados pelo Banco Mundial, para apresentar as recomendações do estudo.

**Produto 5:** *Relatório do evento de divulgação, incluindo a lista de participantes e as conclusões da reunião, e uma brochura de ficha informativa de uma página.*

#### **4.2.5 Actividade 6: Preparação de TdR para assistência técnica para a concepção e introdução de produtos de financiamento SSCBT**

O Consultor irá preparar os TdR e o roteiro para os prestadores de serviços financeiros personalizarem os produtos e ferramentas disponíveis e as respectivas estratégias de marketing com uma lente de género, visando o SSCBT moçambicano.

**Produto 6:** *TdR e roteiro para fornecer assistência técnica à IF para desenvolver ofertas e estratégias de marketing orientadas para o género.*

### **5. QUALIFICAÇÃO DE CONSULTOR**

Espera-se que o Consultor cumpra os seguintes critérios mínimos de qualificação:

1. Experiência mínima de 8 anos na prestação de serviços de consultoria e assessoria empresarial a instituições financeiras.
2. Experiência mínima de 8 anos na prestação de serviços de consultoria financeira a MPMEs, incluindo negócios informais em países em desenvolvimento.
3. Experiência de trabalho com WSMEs e adopção de abordagens sensíveis ao género para negócios e serviços financeiros.
4. Experiência de trabalho com financiamento do comércio transfronteiriço
5. Conhecimento do sistema financeiro em Moçambique.



6. Serão privilegiados consultores com experiência de trabalho em Moçambique.

7. Proficiência em Inglês e Português.

#### 6. ENTREGAVEIS E PAGAMENTOS

	<b>Resultados do Consultor</b>	<b>Tempo desde a assinatura do contrato</b>	<b>Pagamento</b>
1	<i>Relatório inicial</i>	2 semanas	15%
2	Relatório dos actuais serviços financeiros orientados para o SSCBT.	6 semanas	10%
3	Avaliação das necessidades de financiamento do SSCBT	14 semanas	30%
4	Relatório de Avaliação das Necessidades de Financiamento do SSCBT.		
5	Evento de divulgação e folheto informativo de uma página.	18 semanas	15%
6	Os TdR e o roteiro para fornecer assistência técnica à IF para desenvolver ofertas e estratégias de marketing orientadas para o género.	24 semanas	30%

Todas as entregas devem ser produzidas inicialmente em inglês e traduzidas para o português após a aprovação.