



UNINOVA: CONCURSO DE PLANOS DE NEGÓCIO NAS UNIVERSIDADES

Guião de Implementação

UNINOVA!

Conteúdo

OBJETIVOS

ESTRUTURA DA INICIATIVA

GRUPO-ALVO

PARCEIROS DE EXECUÇÃO

ATIVIDADES

ACOMPANHAMENTO DA EXECUÇÃO

MAIS INFORMAÇÕES

OBJETIVOS

Objetivo geral

Estimular a criação, o apoio e o financiamento de soluções empresariais inovadoras para o meio rural, contribuindo para a criação de empresas inovadoras e sustentáveis em fase de arranque com potencial para a criação de emprego e a transformação do setor.

Abordagem de execução

1 Contribuir para o desenvolvimento da educação empreendedora nas Universidades de Moçambique.

3 Contribuir para a conceção de ideias de negócio inovadoras para as cadeias de valor agrícolas e a sua implementação.

5 Facilitar aos jovens licenciados a identificação/visualização de oportunidades disponíveis nas comunidades rurais.

2 Facilitar as ligações entre o setor privado e os jovens estudantes, a fim de promover oportunidades de emprego/trabalho por conta própria para os jovens através de soluções inovadoras.

4 Colmatar o défice de financiamento inicial de ideias de negócio inovadoras lideradas por jovens, a fim de estimular o investimento do setor privado e os produtos de financiamento.

6 Apoiar a transferência de tecnologias verdes para os seus beneficiários rurais, beneficiando as comunidades rurais com aumento do rendimento e da produtividade.





ESTRUTURA DA INICIATIVA

O concurso Plano de Negócios é implementado nas universidades parceiras, através de um processo de capacitação em cascata que beneficia as Universidades locais e os seus estudantes.

A UNINOVA organiza sessões de Formação de Formadores com o objetivo de preparar docentes selecionados das instituições para ministrarem estas formações aos seus alunos. O programa de treinamento é focado em a) processo de design centrado no ser humano, b) modelo de negócios e c) planeamento de negócios.

A UNINOVA apoia as instituições parceiras (principalmente Universidades) a promoverem junto dos seus estudantes a oportunidade de participarem nestas sessões de formação, com o objetivo de desenvolver soluções empresariais sustentáveis para a agricultura na zona rural de Moçambique.

Os jovens interessados em participar inscrevem-se para participar no programa de formação na sua Universidade. O programa de treinamento é desenhado para ser entregue durante 4 semanas,

incluindo sessões em sala de aula e trabalho individual. Durante o programa de formação, os jovens têm acesso a

- Sessões teóricas e práticas sobre *design thinking*;
- Sessões teóricas e trabalho em equipa sobre definição de modelos de negócio,
- Sessões teóricas e trabalho em equipa sobre planeamento empresarial.

No final das sessões de formação, a UNINOVA e as suas Universidades parceiras convidam um painel de avaliadores para avaliar as ideias de negócio desenvolvidas pelos alunos. Todas as ideias são comentadas, e as melhores equipas recebem uma bolsa para sustentar os custos de testar a sua ideia de negócio com o apoio de um treinador, durante os 3 meses seguintes. Este período é útil para a equipa testar a viabilidade do plano, recolher dados do mercado, bem como testar o empenho dos membros em estabelecer um negócio real.

No final do período piloto, o painel de avaliação de cada Universidade reúne-se novamente para o evento final do concurso Plano de Negócios. Aqui, as equipas selecionadas apresentam ao painel o seu plano de negócios, defendendo a sua viabilidade com os dados recolhidos durante a fase piloto. O Painel de Avaliação avalia cada plano de negócios e premia os melhores, de acordo com o orçamento disponível.

Os vencedores recebem financiamento de arranque para criarem a sua empresa e comecem a desenvolver a sua atividade, bem como apoio contínuo de um grupo de mentores convidados de uma rede nacional de profissionais.

Os profissionais convidados para orientar os jovens são convidados a receber uma sessão de formação de mentoria de 8 horas e são depois correspondidos ao perfil de jovem mais adequado, a quem orientam durante 9 meses, enquanto as startups estão a ser criadas.





GRUPO-ALVO DE JOVENS PARTICIPANTES

A iniciativa destina-se a jovens estudantes e recém-licenciados das universidades. Cada Universidade decide autonomamente quantos jovens estudantes participam e beneficiam da intervenção de formação. As universidades podem oferecer o conteúdo em preparação para a competição a todos os alunos inscritos em cursos de gestão de projetos ou design de projetos, ou hospedar *bootcamps* ad hoc orientando os alunos para a preparação de sua ideia de modelo de negócios e plano de negócios.



PARCEIROS DE EXECUÇÃO

O UNINOVA pretende desenvolver parcerias com universidades que tenham Faculdades de Economia, Gestão, Engenharia e Agricultura que tenham interesse em promover o empreendedorismo entre os seus alunos. Estes são convidados a participar na implementação da iniciativa.

UNINOVA!



ATIVIDADES

Atividade	Summary of Implementation Settings
1 Formalização da parceria	UNINOVA assina Memorando de Entendimento com Universidades parceiras.
2 Formação de Formadores organizada para treinadores	Um ToT físico é organizado para treinadores selecionados de cada Universidade. Um ToT virtual é organizado pelo master trainer para até 3 formadores convidados de faculdades das universidades que estão sediadas em outras províncias. Os custos logísticos são cobertos pela UNINOVA.
3 Programa de formação universitária	As universidades promovem a iniciativa entre os estudantes, adotando materiais da UNINOVA. UNINOVA cria portal de registo e apoia Universidades a promovê-lo junto dos estudantes. Cada universidade organiza o horário das aulas a serem oferecidas aos alunos inscritos para o concurso. As aulas serão ministradas por docentes treinados que participaram do TdT de acordo com o cenário que melhor se adequa à Faculdade.
4 Teste-piloto de ideias de negócio	A UNINOVA apoia as universidades a convidar o painel de avaliadores e a enviar cartas de convite. Universidades organizam o evento de apresentação das Ideias UNINOVA gerência o desembolso para as ideias de negócios selecionadas que devem ser testadas piloto durante 3 meses. As universidades organizam sessões recorrentes de coaching entre pares para os jovens durante os testes, para apoiá-los na preparação do seu plano de negócios.
5 Organização do evento final em cada Universidade	As universidades organizam o evento de pitch final e a cerimónia de entrega de prémios. A equipa da UNINOVA coordena todos os processos e pagamentos de custos associados ao evento no UniZambeze.
6 Financiamento de subvenções a empresas lideradas por jovens	A equipa da UNINOVA assina contratos com a equipa empreendedora selecionada, coleta planos financeiros e concorda com o plano de desembolso.
7 Acompanhamento e mentoring: Assistência técnica e administrativa aos vencedores	A equipa UNINOVA fornece suporte administrativo aos destinatários para relatar suas despesas. UNINOVA convida um grupo de especialistas do setor privado para apoiar os jovens como mentores UNINOVA organiza formação de mentoria Os mentores voluntariam o seu tempo, recebendo um reembolso simbólico dos custos, oferecendo apoio aos jovens, conforme um plano combinado com eles.
8 Vertentes de financiamento adicionais	A equipa da UNINOVA pode decidir implementar múltiplas janelas de financiamento, reiniciando o processo a partir do programa de formação das Universidades.

1

Formalização de parcerias

As parcerias são oficializadas através da assinatura de um Memorando de Entendimento, que em Moçambique é considerado um documento primordial para alinhar objetivos e as regras de envolvimento de duas partes. O Memorando de Entendimento pode ser seguido de um contrato de Prestação de Serviços, através do qual a UNINOVA externaliza a gestão da implementação à Universidade, nos casos em que a Universidade parceira seja uma entidade privada ou uma entidade pública com autonomia orçamental. Caso, a universidade for uma entidade pública, é aconselhável que todas as despesas com a realização de eventos e reembolso de custos sejam cobertas diretamente pela equipa da UNINOVA, tendo em conta a complicada configuração de um contrato de prestação de serviços com uma instituição pública e a sua falta de controle orçamental directo.



2

Formação de Formadores

A UNINOVA organiza uma formação de formadores para as universidades parceiras, para capacitá-los a implementar o programa de formação com os empreendedores. Os tópicos abrangidos pela formação de formadores incluem:

- **Design Centrado no Ser Humano** desenho de soluções empreendedoras com base nas necessidades identificadas nas comunidades.
- **Modelação de negócio** definição de um modelo de negócio sustentável para a solução identificada (*Business Model Canvas*).
- **Planejamento de Negócios** definição de um plano de negócios, projeções financeiras básicas, testes de ideias com clientes.

A formação de formadores é conduzida por uma instituição de ensino moçambicana, para criar as condições para deixar um legado de sustentabilidade. A instituição é contratada pelo projeto como prestadora de serviços. Um exemplo de formador qualificado para ministrar os ToT é a Universidade de São Tomás, e o seu Centro de

Empreendedorismo em parceria com a Fundação E4I (Empreendedorismo para o impacto) que já implementa um programa semelhante noutros países e está a estabelecer-se em Moçambique.

A Formação dos formadores é realizada em módulos: Inicialmente uma formação comum a todos os formadores, seguida de simulações nas respetivas Universidades. Os pormenores da agenda do ToT devem ser finalizados com os parceiros.

Cada Universidade deve nomear 3 formadores participantes para o ToT físico, cujos custos de participação são cobertos pela UNINOVA. As Universidades também podem nomear até 3 formadores para participar do ToT virtual. Os formadores estão, portanto, equipados para poderem organizar o programa de formação para os seus alunos em meses sucessivos. Após os ToT, os formadores Master supervisionam a implementação da formação piloto de um dia em cada universidade, fornecendo feedback e orientação adicional aos formadores.

3

Programa de formação universitária

Após a participação em sessões de formação para formadores, as universidades são responsáveis pela organização de sessões de formação com os seus professores e alunos, seguindo o plano de formação acordado nos ToT. Os alunos são convidados e incentivados a formar equipas, a partilhar responsabilidades e tarefas para construir o negócio.

Durante um período de 4 semanas, os alunos participarão no programa de formação que inclui:

Design Centrado no Ser Humano

Desenho de soluções empreendedoras com base nas necessidades identificadas nas comunidades. Durante 2 semanas, os alunos participam de

sessões teóricas e, em seguida, são convidados a se envolver com as comunidades para coletar dados, entender seus potenciais futuros clientes e identificar oportunidades para soluções de negócios de agricultura sustentável.

Modelos de negócios

Durante as 2 semanas seguintes, os alunos trabalham na definição de um modelo de negócios sustentável para a solução identificada e pressupostos financeiros básicos..

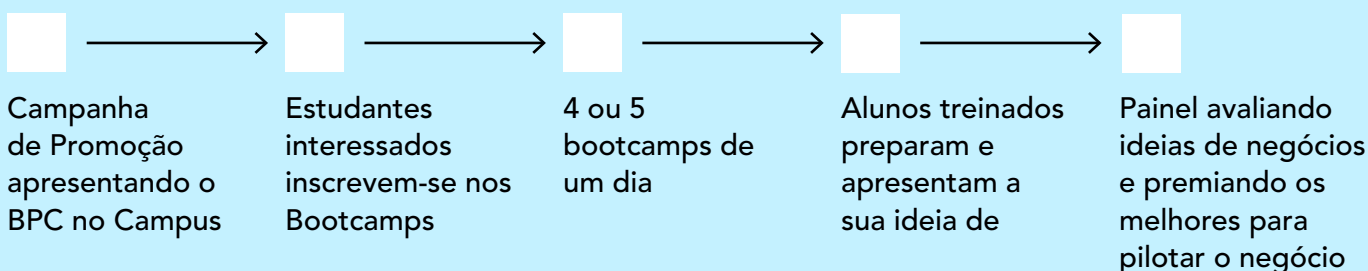
O Planeamento Empresarial

É abordado na teoria, apresentando a ferramenta a completar, que será utilizada pelos jovens para apresentar ao painel de avaliação para acesso ao financiamento.

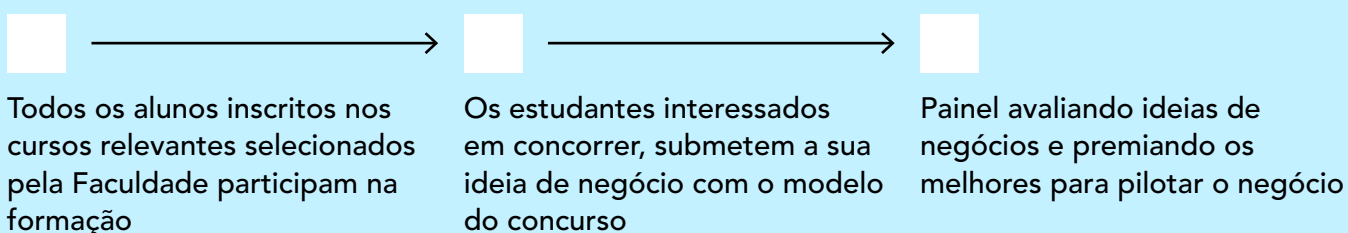


A entrega deste conteúdo é organizada por cada Universidade. Recomendam-se duas abordagens alternativas às Universidades:

Organizar 4 ou 5 *bootcamps* ad-hoc de um dia para estudantes interessados em participar na competição. Neste caso, é necessário que a Faculdade organize um processo de inscrição dos alunos, antes do início do *bootcamp*. Apenas os alunos que participaram do treinamento poderão entrar na competição de campo.

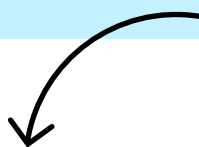


Incorporar o conteúdo da formação em cursos existentes de gestão de projetos / conceção de projetos. Neste caso, todos os alunos já matriculados no curso são expostos à formação. Entre todos os participantes, apenas os interessados em participar no concurso preparam a apresentação da sua ideia de negócio e entrarão no concurso.



Para ambas as abordagens, recomenda-se incentivar a universidade a minimizar os custos ad-hoc associados à realização das sessões de formação. Isto é viável apoiando-os a organizar a formação em blocos de 2-3 horas, para evitar implicações de custos de restauração. Pelo contrário, será importante que o projeto inclua um orçamento para reembolsar os custos dos professores, com um

“subsídio” simbólico, para valorizar o tempo e esforço extra que investem neste projeto. Como referência, o Projeto Emprega pagou aos docentes um subsídio de 30% do seu valor horário padrão, para garantir que seriam incentivados, mas que não haveria necessidade de se envolver em um processo contratual formal, o que não seria possível para docentes que lecionam em instituições públicas.



4

Teste-piloto de ideias de negócio

Um painel composto por representantes da Universidade, organizações do setor privado, bancos, UNINOVA e INEP avalia as ideias de negócios e modelos de negócios apresentados e seleciona os melhores projetos que merecem receber apoio financeiro para avançar com a fase piloto nos próximos 3 meses.

Estima-se financiar a fase piloto com um valor de \pm 30.000MZN por equipe, como forma de bolsa. No início desta fase piloto, cada equipe apresenta um plano de ação sobre como testar a sua ideia. Os fundos devem ser usados pela equipe para cobrir suas despesas para visitar suas comunidades-alvo, para desenvolver um protótipo de produto ou até mesmo para iniciar o processo de registro para o empreendimento. A natureza dos subsídios para esta fase-piloto é de montante fixo único para cobrir viagens, comunicações, Internet e aquisições pequenas e recorrentes necessárias para as equipas. Serão suficientemente pequenos para não competirem com um rendimento, mas suficientemente

grandes para cobrir custos pontuais ou recorrentes de pequena escala de uma forma eficiente do ponto de vista administrativo.

Esta fase-piloto é considerada fundamental para testar principalmente a atitude, o empenho, as capacidades de gestão e as competências práticas dos jovens proponentes. Durante este período, os jovens irão envolver-se com futuros clientes para produzir um estudo de mercado detalhado para analisar o modelo de preços para o seu serviço ou produto, definir a cadeia de abastecimento para a produção do seu produto, ou desenvolver uma estratégia de rota para o mercado identificando distribuidores do produto. Espera-se que, no final desta fase, as equipas possam ter recolhido dados e experiências para validar a ideia de negócio e editar o plano de negócios em conformidade. Durante este período de teste do seu modelo e experimentação de *on-boarding* de clientes, eles são apoiados por seus professores universitários que voluntariam seu tempo para organizar sessões de *coaching* entre pares.

5

Organização do evento final em cada Universidade

No final da fase-piloto, os jovens apresentam as suas ideias de negócio através da apresentação de um plano de negócios simplificado e de uma apresentação em PowerPoint de, no máximo, 10 diapositivos. O evento é financiado pela UNINOVA e a organização do evento é da responsabilidade da Universidade.

Cada equipa financiada e que tenha gerido com sucesso os fundos de acordo com o seu plano de ação durante a fase piloto pode apresentar o seu plano de negócios completo com uma apresentação de pitch no evento final. Cada equipe tem 20 minutos para apresentar o seu plano (aprox. 10 minutos) e responder às perguntas do painel (aprox. 10 minutos).

O painel de jurados deve ser composto por um representante da Universidade, organização do setor privado, UNINOVA, INEP e eventualmente outras instituições financeiras ou programas de desenvolvimento financeiro. O Painel avalia com base em critérios pré-determinados e comunicados os planos de negócios e apresentações previamente recebidos e decide os vencedores do concurso. Os principais critérios de avaliação medem 1) a atual e potencial criação de emprego do negócio, 2) a viabilidade da solução com base no feedback dos clientes recebido durante o projeto-piloto, 3) a inovação da solução proposta (médio prazo), 4) a gestão financeira. Os vencedores são anunciados no final do mesmo evento.

6

Financiamento de subvenções a jovens liderados por empresas

O montante total atribuído para o financiamento de subvenções depende do orçamento disponível por cada vertente do UNINOVA. É aconselhável considerar um montante de pelo menos 200.000MZN (aproximadamente US\$ 3.000), pois estes podem permitir a formalização de operações de negócios de pequeno porte e a aquisição de equipamentos de pequeno porte.

O montante da subvenção é fixo e deve ser comunicado publicamente desde o início da iniciativa. É importante que este montante seja desembolsado em 2 ou 3 fases subsequentes, definidas de acordo com o plano empresarial e financeiro apresentado, pois isso ajuda o jovem a a) aprender a gerir as suas finanças, b) aprender a fazer um plano financeiro e de fluxo de caixa, c) contabilizar as despesas, d) sentir-se responsável

pelo seu próprio estabelecimento comercial, apesar de se basear numa subvenção.

É responsabilidade da equipe da UNINOVA acompanhar constantemente os jovens para obter atualizações, relatórios e organizar os desembolsos.

O projeto assina acordos com cada um dos vencedores com as especificações para o desembolso e a gestão e justificação dos montantes. Estas subvenções são atribuídas com base num formato financeiro pré-determinado, subdividido em categorias como insumos, materiais, rendas, formações, etc. (a definir pelo comité de direção do projeto). São pagos em prestações e avaliados em função de um plano de execução e de metas mensuráveis. A produção de recibos, as aquisições competitivas contribuem a formar o jovem empreendedor em boas praticas de gestão e de acesso a financiamento.

7

Acompanhamento e mentoring: Assistência técnica e administrativa aos vencedores

Nos 6 a 12 meses após o prémio, os empreendedores selecionados recebem acompanhamento por mentores selecionados com uma vasta experiência no sector privado local e formados no âmbito da UNINOVA para a tarefa, para que possam ajudar os jovens a desenvolver o negócio e a lidar com os desafios do ambiente de negócios moçambicano. Estes mentores são selecionados entre um grupo de representantes experientes do setor privado, convidados a participar numa formação de mentoria de 3 dias, onde são familiarizados com o conceito de mentoria, as ferramentas que poderiam usar para gerir a sua relação com os mentees e os estilos de comunicação a adotar. No

final da formação, cada mentor é avaliado quanto a uma potencial correspondência com jovens empresários financiados.

Além disso, a equipe da UNINOVA é responsável por envolver instituições financeiras e investidores anjo, bem como outros projetos de desenvolvimento para apreciar o programa em si, potencialmente pré-identificar projectos financiáveis e fornecer sua experiência de uma perspectiva de investimento e sustentabilidade financeira.

De 6 em 6 meses, o projeto deve avaliar o estado do negócio, a sua fase de desenvolvimento e implementação, os montantes do volume de negócios, o emprego criado, os planos de crescimento e os desafios enfrentados.

8

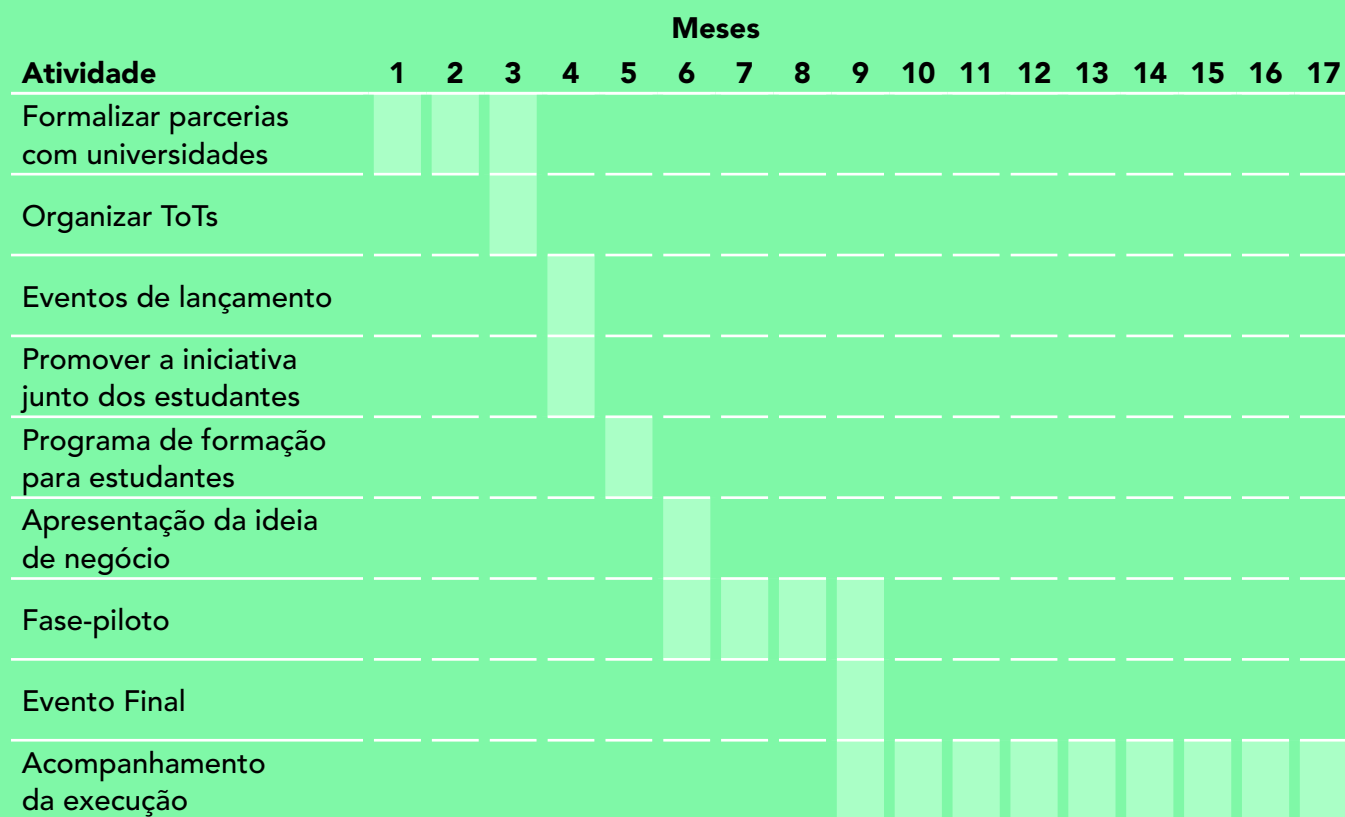
Vertentes de financiamento adicionais

Com base na dotação orçamental e no empenho dos parceiros, a Equipa UNINOVA pode implementar múltiplas janelas de financiamento,

reiniciando o processo a partir do programa de formação das Universidades. A equipe UNINOVA fornece suporte administrativo aos destinatários para relatar suas despesas.



ACOMPANHAMENTO DA EXECUÇÃO



MAIS INFORMAÇÕES

Deseja saber mais sobre a UNINOVA?
Por favor, contacte:



DEV Consulting

Elena Gaffurini, egaffurini@devconsulting.org

como/consult

COMO Consult

Thomas Finkel, thomas.finkel@como-consult.de

Deseja explorar mais tópicos, ferramentas
e testemunhos sobre o Emprego para
Jovens Rurais?



Visite o nosso sítio web

<https://agrijobs.snrd-africa.net>



IMPRINT

Publicado por:

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Escritórios registados
Bona e Eschborn, Alemanha

Projeto Global de Emprego Rural com enfoque
na Juventude
Friedrich-Ebert-Allee 32 + 40
53113 Bona, Alemanha
T +49 228 4460-0
F +49 228 4460-1766

E info@giz.de
I www.giz.de/en

Autor:

Elena Gaffurini (DEV Consulting)

Design:

Agnes Weegen, Colónia

Créditos fotográficos:

Página: 1, 3, 4 top, 6, 7, 12: © GIZ/ Ondra Menzel
Página 4 bottom: © GIZ/ Munyaradzi Muzenda

URL links:

Esta publicação contém ligações a páginas Web de outras organizações. Estas ligações têm apenas o objetivo de melhorar a facilidade de utilização e não indicam de forma alguma uma aprovação dos conteúdos fornecidos em qualquer outra página Web. A responsabilidade pelo conteúdo dessas páginas é do respetivo fornecedor desse conteúdo e a GIZ não aceita qualquer responsabilidade pelo conteúdo fornecido por organizações externas.

O GIZ é responsável pelo conteúdo desta publicação.

Agosto de 2024