

Fórum para o Financiamento de Energia Limpa na África Ocidental (WAFCEF)



ANÚNCIO DE CONCURSO

As candidaturas devem ser entregues até 30 de Abril de 2013.

Organizadores e Financiadores:

Promotores: Iniciativa Regional da USAID para o Investimento em Energias Limpas (RCEII), Iniciativa para a Tecnologia Climática – Rede de Consultoria para o financiamento Privado (CTI PFAN), Centro Regional de Energias Renováveis e Eficiência Energética da CEDEAO (CEREEC)



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

PFAN
CTI PRIVATE FINANCING ADVISORY NETWORK



Co-Organizadores / Parceiros do Evento: Banco Africano para o Desenvolvimento (BAD) a través do seu Fundo para Energia Sustentavel na África (SEFA), Banco para o Desenvolvimento da África Ocidental (BOAD), e a African Biofuels and Renewable Energy Company (ABREC), Banco para o Investimento e Desenvolvimento da CEDEAO (BIDC)



SUSTAINABLE
ENERGY FUND
FOR
AFRICA



Contents

Secção 1 Introdução.....	1
Secção 2 Linhas-gerais do Concurso	1
2.1 Elegibilidade.....	1
2.1.1 Foco nos projectos de Energia Limpa.....	2
2.1.2 Dimensão do projecto no Concurso.....	2
2.1.3 Propostas elegíveis	2
2.1.4 Informação privilegiada e confidencialidade	2
Secção 3 Envio das candidaturas e Material de Apoio	3
O dossier de candidatura deverá incluir	3
Secção 4 Critérios & Fases de Selecção	3
4.1 Selecção inicial: envio da proposta do projecto	3
4.2 segunda selecção: primeiro projecto de plano de negócio	4
4.3 Selecção Final: Apresentação dos planos de negócios no fórum.....	5
Secção 5 Agenda.....	6
Secção 6 Conselheiros	7
Secção 7 Painel de Peritos e Prémios	8
Secção 8 Perguntas Frequentes	8
Secção 9 Organizadores do Fórum para o Financiamento da Energia Limpa na África Ocidental 9	
Anexo A Formulário de candidatura	12
Anexo B Ficha de Dados do projecto.....	13
Anexo C Orientações para a preparação da Proposta Inicial do Projecto	14

Secção 1 Introdução

O Centro Regional de Energias Renováveis e Eficiência Energética da CEDEAO (CEREEC), a Iniciativa para as Tecnologias Climáticas, - Rede de Consultoria para o Financiamento Privado (CTI PFAN) e a Iniciativa para o Investimento Regional em Energia Limpa (RCEII) da Agência Norte-americana para o Desenvolvimento Internacional (USAID), juntamente com os parceiros PFAN na África Ocidental, convidam os empresários da região com projectos de energias limpa (fontes de energias renováveis e eficiência energética) a concorrer no Concurso do Fórum para o Financiamento da Energia Limpa na África Ocidental e Financiamento (WAFCEF)¹.

O WAFCEF é organizado pelo CEREEC, CTI PFAN, RCEII juntamente com o Banco Africano para o Desenvolvimento (BAD) a través do seu Fundo para Energia Sustentavel na África (SEFA), Banco para o Desenvolvimento da África Ocidental (BOAD), e a *African Biofuels and Renewable Energy Company*^{NT} (ABREC), que é afiliado com o Banco para o Investimento e Desenvolvimento da CEDEAO (BIDC).

O objectivo do Fórum é o de identificar e apoiar empreendedores, empresas (*start-ups* e empresas com maior período de existência) que dispõem de projectos promissores de energia limpa e entrar em contacto com investidores e financiadores. As empresas da região seleccionadas no âmbito de um concurso de planos de negócios irão receber serviços de consultoria gratuitos para ajudar no refinamento de planos de negócios sólidos, desenvolver apresentações de investimento convincentes, e a elaboração de uma estratégia de crescimento viável aos níveis comercial, financeiro, social e ambiental o que irá aumentar, significativamente, a probabilidade de conseguir financiamento.

WAFCEF será realizado durante 3 dias em Acra capital do Gana, na semana de 7 de Outubro de 2013, com a as datas exactas a serem anunciadas o mais tardar a 1 de Julho de 2013. No Fórum cinco a dez (5-10) projectos escolhidos terão a possibilidade de apresentar os seus Planos de Negócios aos investidores e negociar um financiamento. Como parte do concurso, um painel de peritos incluindo investidores, especialistas do sector e responsáveis de empresas com interesses em projectos verdes na África Ocidental, irá avaliar as apresentações e seleccionar os três (3) finalistas ao Prémio para Financiamento da Energia Limpa na África Ocidental².

Antes do Concurso, todos os participantes no Fórum de Financiamento serão convidados a assistir ao seminário Dialogo sobre as Energias Limpas, uma oportunidade para discutir com os decisores políticos assuntos como as políticas, a regulação, a legislação e o investimento em energias limpas na África Ocidental.

Secção 2 Linhas-gerais do Concurso

2.1 ELEGIBILIDADE

Pode participar no concurso qualquer empresário ou empresa registada e a operar nos países da CEDEAO : Benim, Burkina Faso, Cabo Verde, Côte d'Ivoire, Gâmbia, Gana, Guiné, Guiné- Bissau, Libéria, Mali, Níger, Nigéria, Senegal, Serra Leoa eTogo. Os estrangeiros, ou empresas estrangeiras com projectos da região são também elegíveis.

¹ WAFCEF será doravante referido como o Fórum

^{NT} Em Português Empresa Africana de Biocombustíveis e Energias Renováveis

² O prémio final, não é monetário, mas destaca o vencedor entre os diversos investidores que fazem parte da rede global PFAN e a Rede Regional, aumentando a probabilidade de receber apoios financeiros para os seus projectos.

2.1.1 Foco nos projectos de Energias Limpas

O projecto/empresa deverá promover a utilização de tecnologias, produtos, serviços de energia limpas, apresentados do quadro 2-1.

Quadro 2-1: Tecnologias elegíveis para o Concurso	
Biomassa Biogás Biocombustíveis Transportes Limpos Produção distribuída e Fora da rede Acesso a Energia Armazenamento e Conservação	Eficiência Energética Electricidade Geotérmica e Energia Térmica Electricidade hidroeléctrica Electrificação rural Electricidade das mares/ondas/oceanos Electricidade solar e energia térmica Produção de Energia a partir de resíduos Energia Eólica

2.1.2 Dimensão do projecto a Concurso

Em princípio serão consideradas apenas as propostas que necessitem de uma quantia mínima de 1 milhão de USD (ou o equivalente em outras divisas) até 50 milhões de USD, embora os organizadores do Fórum reservem-se ao direito de admitir projectos que não se situam dentro destes limites no caso de outros aspectos do projecto terem características excepcionais.

2.1.3 Propostas elegíveis

Para que sejam elegíveis, as propostas devem cobrir um ou mais dos tópicos seguintes, sem exclusão de eventuais alternativas aqui não referidas:

- Projectos de instalações novas ou antigas e projectos de produção distribuída;
- Novas iniciativas empresariais;
- Desenvolvimento de uma tecnologia limpa existente;
- Comercialização de uma tecnologia limpa nova;
- Fusão, aquisição ou *joint venture* que possam acrescentar valor às empresas existentes no sector das tecnologias limpas;
- Outras propostas e modelos de negócio inovadores na área das energias limpas que têm impactos positivos no desenvolvimento e resultados na redução das emissões de gases de efeitos de estufa (GEE).

As propostas devem demonstrar que o projecto tem um **mínimo de viabilidade técnica e comercial**.

2.1.4 Informação privilegiada e confidencialidade

Os organizadores do Fórum respeitam a confidencialidade de todos os planos de negócios dos participantes. Os projectos não serão copiados, para fins que não o do Concurso. O painel de peritos reconhece a sensibilidade dos materiais apresentados e aceita que estes estão vinculados pelas mesmas alíneas da confidencialidade.

Os candidatos podem optar por incluir uma declaração de renúncia na folha de cobertura dos documentos da candidatura, reconhecendo que esta não é um contrato legalmente vinculativo:

“Este Plano de Negócios é confidencial e é apresentado somente para avaliação no Concurso de Planos de Negócios no Fórum para o Financiamento da Energia Limpa em África. Este plano não deve ser reproduzido nem redistribuído no seu todo ou em parte

para fins que não o acima mencionado. Ao aceitar uma cópia deste plano, o destinatário concorda em não reproduzir ou divulgar o seu conteúdo a terceiros sem o prévio consentimento por escrito dos autores”.

Os potenciais participantes no Concurso de Plano de Negócios WAFCEF podem solicitar que os acordos de confidencialidade sejam garantidos por parte dos Conselheiros PFAN, organizadores ou membros do painel de peritos. Sendo claro que os organizadores do WAFCEF reconhecem as preocupações que leva a estes pedidos, por convenção e questões práticas, acordos de confidencialidade não são assinados em nome do WAFCEF.

Secção 3 Envio das candidaturas e Material de Apoio

Todas as candidaturas devem ser enviadas em formato electrónico. Deve ser tido em conta o tamanho dos ficheiros para facilitar o envio. Para aumentar a segurança e autenticidade dos dados, os ficheiros devem ser enviados, quando possível, em formato PDF e os documentos financeiros em Excel.

O dossier de candidatura deverá incluir:

1. Formulário de Candidatura preenchido (em PDF), modelo em anexo (Anexo A).
2. A ficha de dados do projecto (em Excel); um modelo do ficheiro Excel se encontra em anexo (Anexo B).
3. A proposta de projecto completa (em PDF); Orientações para a Formulação das Propostas encontram-se anexo (Anexo C).

Todas as candidaturas devem ser enviadas até à meia-noite (23h59) GMT de 30 de Abril de 2013.

As candidaturas podem ser entregues em Inglês, Francês ou Português.

Secção 4 Critérios & Fases de Selecção

4.1 SELECÇÃO INICIAL: ENVIO DA PROPOSTA DO PROJECTO

Entre quinze e vinte (15-20) projectos de entre todas as candidaturas recebidas, serão seleccionados para uma lista restrita com base nos critérios de avaliação apresentados no Quadro 4-1. Os projectos escolhidos poderão participar na fase seguinte, que inclui a participação no Seminário de Desenvolvimento e Financiamento de Projectos a ser realizado durante a semana de 10 de Junho de 2013, para elaboração e estruturação dos Planos de Negócios.

Nesta fase a avaliação centrar-se-á no potencial de êxito dos projectos apresentados. Será dada atenção na identificação de propostas tecnicamente viáveis, mas com margem de desenvolvimento ao nível empresarial.

Quadro 4-1: Critérios de Selecção para os Projectos na Lista Restrita

No.	Critérios de Avaliação	Ponderação
1.	Valor da Proposta & Modelo de Negócios <ul style="list-style-type: none">• Declaração explícita da lógica subjacente ao projecto/empresa• Declaração explícita da proposta de investimento• Viabilidade e rentabilidade comercial do projecto/empresa• Modelo de negócio/projecto claro• Atractividade da proposta para os investidores	15%
2.	Conhecimento e Análise do Mercado <ul style="list-style-type: none">• Identificação do segmento de mercado• Conhecimento da dimensão, tendências, barreiras e oportunidades de mercado	10%

	<ul style="list-style-type: none"> • Descrição da estratégia competitiva do projecto, forças e fraquezas 	
3.	Equipa de Gestão <ul style="list-style-type: none"> • Experiência e histórico da equipa do projecto • Aptidões técnicas e de gestão da equipa para levar a diante o projecto • Soluções para potenciais lacunas na gestão 	10%
4.	Plano Operacional & de Implementação <ul style="list-style-type: none"> • Construção e implementação da cadeia de valores • Logística interna e externa • Análise das actividades necessárias para a transformação de inputs/actividades em projectos/productos/serviços finais. 	10%
5.	Financeiro: <ul style="list-style-type: none"> • Resumo das despesas, rendimentos e custos de capitais • Explicação das hipóteses • Proposta de estrutura financeira • Projecções financeiras e análise de cenários • Planos de saída • Comparação entre as projecções financeiras e de actividades 	15%
6.	Redução dos riscos <ul style="list-style-type: none"> • Identificação dos principais riscos e estratégias adequadas de mitigação 	10%
7.	Benefícios Ambientais e de Desenvolvimento <ul style="list-style-type: none"> • Redução das emissões de GEE e outros benefícios ambientais • Benefícios económicos e sociais (criação de empregos e saúde, etc.) 	10%
8.	Maturidade do Projecto <ul style="list-style-type: none"> • Resultados alcançados até à data • Preparação para implementação 	5%
9.	Potencial de crescimento e reprodução <ul style="list-style-type: none"> • Possibilidade de redimensionamento do modelo de negócios • Demonstração do potencial para crescimento organico ou replicação 	5%
10.	Inovação tecnológica, de produto ou serviço <ul style="list-style-type: none"> • Uso de ideias criativas e inovadoras viáveis 	5%
11.	Profissionalismo e apresentação da proposta <ul style="list-style-type: none"> • Estrutura e apresentação do documento • Facilidade de compreensão da ideia de negócio 	5%
	Total	100%

4.2 SEGUNDA SELECÇÃO: PRIMEIRO PROJECTO DE PLANO DE NEGÓCIO

Os projectos seleccionados na Lista Restrita irão fazer parte de um Seminário sobre o desenvolvimento e Financiamento de Projectos e irão receber consultoria individual para se aprofundar os Planos de Negócio.

Depois do seminário, cada projecto irá devera enviar uma versão preliminar de um plano de negócio. Com base nos critérios de avaliação apresentados no Quadro 4-2 os cinco (5) planos seleccionados juntamente com as recomendações dos consultores, serão classificados como semi-finalistas e finalistas. Apenas os projectos finalistas podem fazer apresentações no Fórum perante o Painel de Peritos composto por investidores, financeiros, e representantes de Organismos de Desenvolvimento. A consultoria individual será centrada nos requisitos específicos de cada projecto para o preparar para as eliminatórias do Fórum. Durante a consultoria individual, os consultores irão fazer recomendações de como cada projecto é viável a ser apresentado durante o Fórum.

Quadro 4-2: Critérios de Selecção para os Projectos Finalistas		
No.	Critério de Avaliação	Ponderação
1	Valor da Proposta & Planos de Negócios	10%
2	Preparação para a Implementação	10%
3	Análise de Mercado e Vantagem Competitiva	10%
4	Capacidade de Gestão	15%

5	Viabilidade Técnica e Operacional	15%
6	Atractividade Económica	15%
7	Redução de Riscos	15%
8	Comentarios dos Peritos do Sector	10%
	Total	100%

Esta parte da *avaliação centrar-se-á na revisão crítica dos Planos de Negócios dos finalistas* tendo em conta os seguintes factores, de entre outros:

- Preparação;
- Atractividade Financeira;
- Identificação das necessidades do Mercado;
- Demonstração de vantagem competitiva no Mercado;
- Existência de uma equipa de gestão capaz, dedicada e/ou ciente do que é necessário acrescentar mais recursos às capacidades em materia de gestão;
- Estrutura de investimento sólida, com identificação de estratégias de saída para os investidores; e
- Boa concepção em termos de riscos e oportunidades envolvidas.

Os projectos semi-finalistas poderão, contudo, continuar a receber serviços de consultoria para aperfeiçoar os seus Planos de Negócios e serem perfilados no Fórum.

4.3 SELECÇÃO FINAL: APRESENTAÇÃO DOS PLANOS DE NEGÓCIOS NO FÓRUM

Entre cinco e dez (5-10) Finalistas terão a oportunidade se apresentar aos investidores durante o Fórum ante um painel composto por peritos. O critério de avaliação apresentado no Quadro 4-3 será usado pelos peritos no processo de selecção dos melhores projectos para a determinação dos premiados.

Quadro 4-2: Critérios de Selecção Aplicados pelo Painel de Peritos para os Premios WAFCEF		
Nº.	Critério de Avaliação	Nota 1-10
1	Definição e conhecimento do mercado	
2	Definição dos produtos ou serviços (Valor proposto e Inovação)	
3	Credibilidade da geração de receitas e estratégia de crescimento	
4	Credibilidade e viabilidade do plano de implementação e gestão (estratégias de marketing e de operação)	
5	Viabilidade das receitas estimadas e credibilidade das projecções financeiras	
6	Identificação das ameaças e oportunidades, e protecção da vantagem competitiva	
7	Adequação e eficácia das estratégias de redução de riscos	
8	Destaque para os elementos-chave para o êxito do projecto	
9	Impactos Ambientais & Benefícios para o Desenvolvimento	
10	Definição e potencial de uma estratégia de saída para o investidor	
	Total	

Serão facultadas aos membros do Painel de Peritos, cópias dos planos de negócios Finalistas com antecedência, para revisão e preparação. Contudo as decisões finais serão tomadas, na sua maioria, com base nas apresentações e os seus impactos imediatos. Após cada apresentação haverá uma sessão de Perguntas e Respostas por parte do júri.

Secção 5 Agenda

A Agenda para o concurso está dividida em três (3) fases, apresentadas no Quadro 5-1.

Quadro 5-1: Agenda para o Fórum			
Fases:		Documentos a serem produzidos:	Data de entrega*
1	Envio das propostas para Competição de Planos de Negócios	1. Formulário de Candidatura 2. Proposta de Projecto 3. Folha de cálculo com dados do projecto	30 de Abril 2013
2	Consultoria e Preparação dos Planos de Negócios para os projectos incluídos na lista restrita e selecção dos finalistas	1. Projecto de Plano de Negócios 2. Projecto da ficha com dados do projecto 3. Projecto de apresentação	[1 de Agosto, 2013]
3a	Fórum para o Financiamento de Energias Limpas na África Ocidental	1. Plano de Negócios Final 2. Apresentação Final	[9 e 11 de Outubro, 2013]
3b	Partilha de Conhecimento durante o Fórum para o Financiamento de Energias Limpas na África Ocidental	Apresentações sobre as questões políticas, reguladoras e legais que afectam o sector das energias limpas nos países da região.	[10 de Outubro de 2013]

* Observação: As datas entre parêntesis estão sujeitas a alterações. Os candidatos que enviaram as suas candidaturas até 30 de Abril serão informados em caso de alterações.

Antes do Concurso de Planos de Negócio, os organizadores irão convidar os participantes a fazer parte de um Fórum Oeste-africano de Partilha de Conhecimentos para o Diálogo sobre Financiamento da Energias Limpas na África Ocidental.

Fase 1: Envio da Proposta de Projecto

O envio dos documentos (Formulário de Candidatura, Proposta do Projecto e o ficheiro Excel com os dados do projecto) deve ser feito até a meia-noite 23:59 GMT 30 de Abril, 2013 para investment-pfan@ecreee.org e westafrica@cti-pfan.net.

Anexo a este Anúncio de Concurso se encontram-se os modelos de Formulário de Candidatura, Folha de Cálculo com os dados do projecto, e as orientações para a preparação da Proposta de Projecto. (Anexos A, B e C, respectivamente.)

Fase 2: Preparação do Plano de Negócios e Aconselhamento

Esta fase consiste no Seminário para o Desenvolvimento e Financiamento de Projectos para os projectos da lista restrita, a ser realizado na semana do 10 de Junho, seguindo-se o de aconselhamento individual para esses projectos finalistas.

A participação nos seminários é gratuita para todos os projectos seleccionados para a lista restrita.

No final do Seminário, prevê-se que os representantes dos projectos tenham elaborado uma versão inicial do Plano de Negócios que deverá incluir, pelo menos, os seguintes pontos:

- Valor da proposta e Modelo de Negócios
- Mercado
- Equipa
- Operações/ Implementação
- Aspectos financeiros
- Redução de Riscos
- Estratégia de saída

Serão dadas orientações para a apresentação dos Planos e Negócios e durante o Seminário estas serão reforçadas pelos Conselheiros PFAN.

A versão final do Plano de Negócios, incluindo um Sumário Executivo de duas a três páginas como documento independente (versão diferente do Sumário Executivo usado durante a candidatura) deve ser enviada até uma semana antes da realização do Fórum.

Também nesta fase, os Conselheiros PFAN irão trabalhar individualmente com os projectos da lista restrita para a conclusão dos seus planos de negócios. Este apoio, de até quatro (4) dias úteis (32 horas) no total, será gratuito para os finalistas. O apoio também inclui uma viagem com todas as despesas pagas a um representante do projecto para o local de realização do Seminário. Os finalistas continuarão a receber aconselhamento até o dia da realização do Fórum.

Fase 3: Fórum para o Financiamento da Energias Limpas na África Ocidental (WAFCEF)

O programa previsto para o Fórum é o seguinte:

1º Dia – Seminário de Preparação para o Concurso de Planos de Negócios

O primeiro dia será dedicado a um seminário onde os Finalistas irão dar os retoques finais nas suas apresentações. O seminário será conduzido pelos Conselheiros PFAN e por peritos em investimentos. Haverá oportunidade de ensaiar as apresentações antes das apresentações formais a serem feitas no segundo dia.

2º Dia – Fórum de Partilha de Conhecimentos

No dia anterior à premiação, os participantes serão convidados a tomar parte num diálogo sobre as políticas, a regulação e a legislação para abrir caminho ao investimento nas energias limpas. Todos os participantes serão também convidados a discutir as últimas tendências e as necessidades do sector das energias limpas na África Ocidental.

3º Dia – Concurso de Planos de Negócios

O principal objectivo do Fórum é o de oferecer a cada finalista a oportunidade de fazer uma apresentação de 15 minutos a um conjunto de investidores convidados. Esta apresentação será perante investidores e um júri composto por um Painel de Peritos, que irão escolher até três vencedores dos Prémios para o Financiamento das Energias Limpas na África Ocidental.

Os resultados das apresentações serão anunciados durante a noite e serão apresentados durante uma cerimónia de entrega de prémios.

Todos os projectos na 3ª fase do concurso de planos de negócios serão convidados a participar na cerimónia onde os semi-finalistas e finalistas terão oportunidade de interagir com os investidores informalmente.

Secção 6 Conselheiros

Os projectos da lista restrita terão oportunidade de receber aconselhamento individual (com a duração máxima de quatro (4) dias) no âmbito dos trabalhos tal como acordado entre os organizadores e os Conselheiros PFAN nomeados.

O aconselhamento será feito por peritos do sector, consultores e assessores que são membros da Rede CTI PFAN (ver www.cti-pfan.net). Os Conselheiros CTI PFAN nomeados dispõem de uma ampla experiência na prestação de serviços nos mercados internacionais de energias limpas.

As contribuições dos Conselheiros PFAN serão levados a cabo através de email e chamadas telefónicas entre as partes, mas há fundos disponíveis para garantir encontros durante as Fases 2 e 3 do Concurso.

Secção 7 Painel de Peritos e Prémios

Painel de Peritos

O Painel de Peritos será constituído por cinco (5) juizes peritos no sector, investidores e instituições financeiras com bons conhecimentos do ambiente de negócios na região. Para garantir a adequabilidade e objectividade do júri e evitar possíveis conflitos de interesse, o Painel de peritos só será nomeado e anunciado após a selecção dos Finalistas do Concurso.

Os Prémios

A Premiação será feita pelo Painel de Peritos a três (3) empresas/projectos com melhor classificação. Prevê-se que todos os projectos que participem no Fórum continuem a receber o apoio do PFAN na promoção dos seus negócios e a garantir o investimento, e sejam incluídos na lista de projectos em desenvolvimento da PFAN. Para além disso, os três vencedores irão receber orientação intensiva para melhorar os planos de negócio tendo em vista o encerramento financeiro, avaliação dos investidores e facilitação nas negociações, e para esses fins podem ser apresentados durante outros eventos do CTI PFAN, dos Patrocinadores e dos Co-organizadores.

Secção 8 Perguntas Frequentes

1. Como é organizado o Concurso de Planos de Negócios do WAFCEF?

O Concurso é organizado pelo CEREEC, RCEII e CTI PFAN, financiado pela USAID e os parceiros do PFAN da África Ocidental, incluindo o CEEREC, o BOAD, o BAD e ABREC em parceria com o EBID .

A avaliação dos planos de negócios e outros documentos enviados será apoiada pelos membros da Rede PFAN na África Ocidental e peritos do sector na região e internacionais. Espera-se que estes indivíduos prestem serviços de consultoria aos participantes na competição. A RCEII irá dar a aprovação final aos finalistas para cada etapa, com base nas recomendações dos conselheiros e do Painel de peritos.

O Fórum deverá ter lugar em Acra, no Gana, e será organizado em parceria com co-patrocinadores.

O painel de peritos será composto por até cinco juízes, que irão assistir a cada apresentação no fórum, pedir esclarecimentos e decidir quais empresas/projectos merecem receber os prémios.

2. Como é que os serviços de consultoria e são contratados e financiados?

As necessidades de cada projecto serão revistas com os organizadores e será acordado o aconselhamento apropriado. O pagamento desses serviços será feito directamente pelos organizadores ao conselheiro indicado .

3. Quem é responsável pelas despesas dos candidatos?

Todos os custos desde a preparação ao envio da candidatura, incluindo correspondência relacionada com o processo da candidatura, e a participação no Fórum estão a cargo do próprio projecto.

Custos pré-acordados para o aconselhamento, viagens e alojamento de terceiros para os que forem convidados para assistirem ao Fórum e, quando aplicável, ao Seminário de Desenvolvimento e Financiamento de Projectos, serão tratados pela organização.

4. Quais os benefícios na participação no Concurso de Planos de Negócios?

- Para os que se qualificaram para Fase 2, haverá sessões de aconselhamento e orientação gratuitas antes e após o Fórum. O aconselhamento será feito para ajudar os finalistas a aumentar a qualidade dos planos de negócios, até que cada um desses planos atinja um nível de elevada qualidade e esteja pronto para a apresentação perante potenciais investidores.
- O Fórum reunirá um vasto leque de investidores activos no sector das energias limpas na África Ocidental. Isto será uma oportunidade para um contacto individual para exploração da possibilidade de financiamento dos seus negócios. Depois das apresentações, os organizadores irão facilitar encontros com os investidores, caso seja adequado e necessário.
- Todas as propostas de projectos enviadas para o Concurso serão consideradas para admissão na lista de projectos em desenvolvimento do CTI PFAN. Tais projectos serão apoiados e aconselhados durante o desenvolvimento e apresentação dos seus planos de negócios e serão perfilados perante a rede global de investidores CTI PFAN.

5. Que tipo de apresentações devem ser usadas durante o Concurso?

Os finalistas podem escolher uma apresentação em vídeo ou em outro formato multimédia (dentro do bom senso e das limitações logísticas) para apoiar o desenvolvimento dos Planos de Negócios durante a Fase 2. A apresentação final perante o Painel de Peritos é, contudo, limitado ao nível de tempo, e a sua avaliação centrar-se-á nos argumentos sobre a credibilidade dos planos de negócios. Sendo assim, os finalistas devem ter em atenção o formato e a duração das suas apresentações, sendo esperado que os finalistas usem um número limitado de diapositivos (e outros meios) para reforçar as suas apresentações.

Secção 9 Organizadores do Fórum para o Financiamento da Energia Limpa na África Ocidental

A Iniciativa Regional para o Investimento nas Energias Limpas (RCEII) implementado pela Nexant, Inc. é um programa de três anos concebido para expandir a cobertura das actividades da Rede de Consultoria do Financiamento Privado (PFAN) na África Ocidental ao mobilizar os interessados nas energias limpas na região, com o objectivo de aumentar o acesso a financiamento por parte das empresas do sector, incluindo as energias renováveis e a eficiência energética. A Nexant é uma empresa líder no sector de serviços de consultoria em área técnicas e de gestão a nível global. No sector das energias limpas, a competência tecnológica da Nexant abrange as áreas da biomassa, energia solar, energia eólica, tecnologias limpas do carvão, captura e armazenamento de carbono, energia geotérmica, hidrogénio e gás natural. Para mais informações, aceda a www.nexant.com.

A Iniciativa para a Tecnologia Climática - Rede de Consultoria do Financiamento Privado (CTI PFAN) é uma parceria multilateral público-privada iniciada pela Iniciativa para a Tecnologia Climática (CTI pelas siglas em Inglês) em cooperação com o Grupo de Peritos para a Transferência

de Tecnologia da UNFCCC. O CTI PFAN foi criado para fazer a ponte entre os investidores e as instituições financeiras, de um lado, e os empreendedores e promotores de projectos, do outro. O CTI PFAN visa os projectos na área das energias limpas que possam adequar-se ao financiamento privado numa fase inicial, agindo depois como orientador e consultor para garantir a viabilidade bancária e o encerramento financeiro dos projectos. Para mais informações, aceda a www.cti-pfan.net.

A Agência Norte-americana para o Desenvolvimento Internacional (USAID) promove um crescimento económico equitativo e a longo prazo por via da promoção do empreendedorismo; agricultura e comércio; iniciativas energéticas sustentáveis; saúde global; democracia; prevenção de conflitos e assistência humanitária. A USAID apoia a RCEII através do seu Departamento para o Crescimento Económico, Educação e Ambiente (E3) sediado em Washington, DC e da sua Missão Regional para a África Ocidental. Para mais informações, aceda a www.usaid.gov.

O Centro Regional para as Energias Renováveis e Eficiência Energética da CEDEAO (CEREEC) é uma agência especializada da Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO) que trabalha como órgão autónomo, dentro do quadro legal, administrativo e financeiro da CEDEAO e das suas normas e regulamentos. O principal objectivo do CEREEC é contribuir para o desenvolvimento sustentável económico, social e ambiental da região através da melhoria do acesso a serviços de energia modernos, fiáveis e a preços comportáveis, segurança energética, redução das emissões de GEE e dos impactos das alterações climáticas nos sistemas de energia. O objectivo específico do CEREEC é o de criar um contexto favorável aos mercados de energias renováveis e eficiência energética ao apoiar actividades que visem a redução das actuais barreiras. Para mais informações, aceda a www.ecreee.org.

O Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD) (Banco da África Ocidental para o Desenvolvimento). O BOAD é um Banco Multilateral para o Desenvolvimento regional criado em 1973 para servir os países lusófonos e francófonos da África Ocidental. É composto pelos Bancos Centrais de Estados da África Ocidental e pelos governos dos 8 Estados-membros: Benim, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guiné-Bissau, Mali, Níger, Senegal e Togo. A missão do BOAD centra-se em três objectivos para o desenvolvimento: redução da pobreza, integração económica e promoção da actividade do sector privado. O banco concede empréstimos de medio e longo-prazo aos governos, instituições públicas, empresas privadas envolvidas no desenvolvimento de projectos de importância regional, bem como abre linhas de micro-crédito para financiamento de projectos e PME's. Para mais informações, aceda a www.boad.org.

O Banco Africano para o Desenvolvimento (BAD) é um banco multilateral para o desenvolvimento regional, comprometido na promoção do desenvolvimento económico e progresso social dos seus Estados-membros, e contribuir para a redução da pobreza. O BAD alcança os seus objectivos através: da mobilização e afectação de recursos para investimentos nos seus Estados-membros e disponibilizando consultoria e assistência técnica para apoiar os esforços de desenvolvimento. Para mais informações, aceda a www.afdb.org.

A African Biofuels and Renewable Energy Company (ABREC) foi criada em 2007 com o apoio do Banco Mundial, o Banco para o Investimento e Desenvolvimento da CEDEAO (BIDC), instituições financeiras locais e outros parceiros, para a promoção das energias renováveis e indústrias de baixo carbono em África. A ABREC gere o Centro para Assistência Técnica em Energias Limpas em África e mobiliza esforços, juntamente com governos e outras partes interessadas, para o desenvolvimento e harmonização de políticas no sector das energias. Para mais informações, aceda a www.faber-abref.org.

O Banco de Investimento e Desenvolvimento da CEDEAO (BIDC) é a principal instituição financeira da Comunidade Económica de Estados da África Ocidental (CEDEAO). O objectivo geral

do BIDC é contribuir para o desenvolvimento económico da África Ocidental através do financiamento de projectos e programas da CEDEAO e da Nova Parceria Económica para o Desenvolvimento de África (NEPAD). Para mais informações, aceda a www.bidc-ebid.com.

Eu /Nós, através da presente, expresso/expressamos o meu/nosso interesse em participar no no Concurso de Planos de Negócios do Fórum para o Financiamento das Energias Limpas na África Ocidental (WAFCEF). Ao enviar este formulário, aceito/aceitamos os termos e condições do referido concurso, conforme estipulado nas Orientações.

Nome da Empresa:

Nome da Proposta de Projecto:

Localização do Projecto:

Assinado em nome do projecto

Assinatura:

Nome:

Data:

(carimbo)

Nome do Projecto		
Promotor do Projecto Nome da Empresa/indivíduo		
Forma jurídica do Promotor do Projecto		
Área Tecnológica		
Localização		
Breve descrição do projecto (Máximo 150 palavras)		
Estado de Desenvolvimento & Maturidade	Tipo	
	Maturidade	
	Marcos	
Capacidade instalada do projecto / Resultados do projecto	Potência	
	Resultado 1	
	Resultado 2	
	Acordos contratuais	
Fonte renovável / <i>Inputs</i> do projecto e & Matéria prima Identificação & quantificação dos principais inputs	Input 1	
	Input 2	
	Input 3	
	Acordos contratuais	
Tecnologia	Uso de tecnologia	
	IP	
Potencial de redução de emissões GEE	Redução anual de emissões	
	Situação actual da candidatura aos CER	
Custo total do projecto	Custo total do projecto	
	Contribuição do Promotor do projecto	
	Montante já investido capital proprio/acções	
Proposta de investimento/ Pormenores do Investimento / financiamento de que está a procura	Capital proprio/acções	
	Capital alheio/crédito	
	Outros	
Outras fontes dos fundos	Montante acordado	
	Montante já investido	
Indicadores de retorno	TIR do projecto	
	TIR do Capital Proprio	
	Periodo de recuperação	
Estrutura do negócio e condições de aquisição	Aquisição	
	Partilha das receitas	
	Estratégia de saída	

Anexo C Orientações para a preparação da Proposta Inicial do Projecto

Instruções aos Candidatos:

Estas orientações servem para a preparação e envio de uma proposta inicial do projecto. O objectivo desta proposta é apresentar uma análise de alto nível do projecto ou negócio. As Orientações foram concebidas para serem inclusivas. Portanto, em função do género de proposta e do seu estado de desenvolvimento, nem todos os aspectos das orientações serão relevantes. Os promotores dos projectos devem apresentar as informações disponíveis e pormenorizadas sobre as áreas relevantes por altura do envio da candidatura. Os candidatos podem optar por fornecer informações adicionais que considerem úteis e que não estejam incluídas neste modelo. O modelo apenas serve de orientação. Os Candidatos podem escolher os seus próprios formatos e estrutura do documento da proposta de projecto que respeite os requisitos listados abaixo.

Os limites das secções são meramente indicativos, contudo é recomendável limitar as propostas a 10-20 páginas (incluindo anexos).

A ênfase da proposta de projeto deve ser na apresentação de um plano conciso e credível que possa ser facilmente compreendido pelos interlocutores que não estejam familiarizados com o mercado, a tecnologia e os riscos, permitindo que tomem uma decisão inicial sobre a viabilidade bancária do projecto, o que reflecte o seu potencial para investimento, e que possa ser tido em conta para análises posteriores, ou ainda ser desenvolvido, o que poderia levar ao apoio e consultoria por parte da Rede PFAN. Com base na avaliação da proposta, o PFAN poderá disponibilizar o apoio e aconselhamento aos promotores do projecto para desenvolverem-no e estruturarem a proposta financeira a ser apresentada aos investidores e instituições financeiras. Uma parte desta tarefa consistirá na preparação (desenvolvimento e aperfeiçoamento) de um Plano de Negócios viável à banca e de outros documentos de apoio (ver Orientações para o Plano de Negócios).

As propostas de projectos devem ser factuais e realistas. As afirmações/alegações devem, sempre que possível, ser quantificadas, e diagramas e quadros com os dados concernentes devem ser disponibilizados, quando necessário.

A formatação fica à escolha do candidato, salvaguardando-se o facto do documento ser perfeitamente legível.

Todas as candidaturas devem ser enviadas em PDF (de preferência) ou Word, devendo seguir, quando possível, o *Plano Geral Sugerido da Proposta* do projecto:

1. Introdução do Projecto;
2. Modelo de Negócios;
3. Calendário de operações;
4. Proposta de gestão, equipa de implementação e estrutura organizacional
5. Descrição da tecnologia
6. Análise da indústria
7. Impactos do projecto
8. Estruturas de investimento/financiamento propostas
9. Análise Financeira
10. Riscos e Mitigação
11. Conclusão

Pormenores para cada secção do *Plano Geral da Proposta* são fornecidos de seguida:

1. Introdução do Projecto (1/2 – 1 Página)

Os candidatos devem abordar na introdução o âmbito do projecto (biomassa, produção distribuída, eficiência energética, etc.), a sua localização e as partes envolvidas. Deve-se destacar a oportunidade de mercado e os benefícios dos conceitos tecnológicos e de negócios propostos. Delineação do montante e do tipo de investimento e financiamento solicitado.

Resuma sucintamente os principais resultados do projecto:

- Receitas comerciais & financeiras (Taxa interna de Retorno (TIR)/ ganhos antes dos juros, impostos, depreciação e amortização (EBITDA)/ Período de retorno, etc.)
- Benefícios ambientais (redução das emissões de GEE/ valor dos Certificados de Redução das Emissões (CER), etc.)
- Benefícios Sociais e de Desenvolvimento (acesso à energia eléctrica e a bens, criação de empregos, etc.)

2. Modelo de Negócios (2 – 3 Páginas)

Esta secção deve representar o grosso da Proposta, incluindo a proposta de modelo de negócio, estratégia e plano de execução. Deverá incluir informações preliminares de como a administração pretende desenvolver o negócio. Esta secção deverá dar uma boa indicação de quão bem desenvolvido está o plano de negócios e em que fase de desenvolvimento o projecto se encontra.

Questões por finalizar no plano de negócios ou ainda por desenvolver devem ser realçadas. Isto permite ao PFAN centrar-se nas áreas mais frágeis do plano e solicitar maior desenvolvimento. As próximas duas sub-secções são opcionais, mas fornecem ao PFAN uma oportunidade de entender melhor o potencial de crescimento do projecto.

a. Plano Operacional: Este plano deve incluir pormenores relativos ao planeamento das operações, programação, distribuição da mão-de-obra e planeamento da cadeia de fornecimento.

b. Plano de Marketing & Estratégia de Crescimento:

- Como será posicionado e vendido o projecto/produto?
- Qual é o potencial de reproduzir o projecto e alcançar economias de escala?
- Qual é o potencial mercado? Qual a quota de mercado almejada?
- Como pode ser alcançada e aumentada?

3. Cronograma operacional (1/2 - 1 Página)

O cronograma operacional dá uma indicação do tempo de vida esperado do empreendimento. Se a empresa for concebida para expandir-se continuamente, os planos de expansão devem ser mencionados.

O estado de desenvolvimento do projecto deve, também, ser delineado, respondendo às seguintes questões:

- Qual a maturidade do projecto?
- O que é preciso ser alcançado antes da implementação?

- Que autorizações e licenças foram obtidas ou estão por obter?
- Até que ponto estes aspectos estão sob o controlo da equipa de gestão?

4. Proposta de gestão, equipa de implementação & estrutura organizacional (1/2 – 1 página)

Apresentar a equipa de gestão/projecto e os seus antecedentes, e quais as suas contribuições para o projecto. A estrutura da equipa de gestão deverá também reflectir a dimensão e a complexidade do negócio proposto. Apresentar os principais intervenientes e os seus respectivos papéis na equipa/consórcio de implementação: promotores, investidores, fornecedor de equipamento, compradores, clientes, autoridades etc.

5. Descrição da Tecnologia (1 - 2 Páginas)

Nesta secção destaca-se a(s) tecnologia(a) desenvolvida(s) ou em desenvolvimento para o fim deste projecto. Inclui também os conceitos tecnológicos que estão na mesa de trabalho, sem terem sido desenvolvidos. A descrição deverá ser directa e de fácil compreensão. Os promotores do projecto devem, também, destacar o que diferencia a sua tecnologia da utilizada pela concorrência. Que benefícios específicos as tecnologias escolhidas trazem para o projecto? A proposta deverá divulgar informações relativas às intenções de alugar ou comprar tecnologia de outros fornecedores. Neste caso, deve responder-se às questões de como a tecnologia e o fornecedor foram escolhidos e porquê? E quais serão os custos da tecnologia para o projecto? Resultados resumidos dos estudos técnicos de viabilidade devem ser fornecidos, se disponíveis.

6. Análise do Sector (1 - 2 Páginas)

Indicar se a proposta de negócio responde à procura actual do mercado. Se possível, listar as empresas ou projectos com estratégias semelhantes ao plano proposto. Informações relevantes sobre o mercado: informações relevantes para o projecto devem destacar o seu potencial e a possibilidade de sucesso imediato e no futuro. Indicar um conhecimento do ambiente económico onde o projecto se localiza e as forças competitivas (ameaças e oportunidades) ao qual estará exposto o projecto e que devem ser levadas em conta.

7. Impactos do Projecto (1 Página)

a. Impacto Ambiental: É importante realçar os impactos ambientais deste projecto a nível qualitativo e quantitativo, se possível (redução das emissões de GEE, qualidade do ar, eficiência energética em comparação com outros processos, qualidade da água, gestão e tratamento de resíduos, etc.). Esta secção contribui em grande medida para a avaliação geral do projecto por parte da PFAN.

b. Impacto Social (opcional): Esta secção é opcional. Caso seja incluída, externalidades positivas, tais como os impactos sociais positivos (transferência de tecnologia e conhecimento, emprego, saúde, emancipação das mulheres, educação, redução da pobreza, eletrificação rural, etc.) e outros impactos periféricos podem ser incluídos.

8. Estrutura de Financiamento/Investimento proposta (se conhecidas) (1 – 2 páginas)

Dependendo do estado do projecto, a estrutura de investimento pode não ser clara ou estar bem desenvolvida. Os promotores do projecto devem, contudo, indicar a sua proposta de estrutura de financiamento (rácio crédito/capital próprio) e o montante total de investimento do projecto. Agenda de gastos com o capital e operacional, os períodos para os requisitos de financiamento, refinanciamento e início da capacidade de reembolso podem ser úteis para a elaboração da estrutura de investimento. É recomendável a disponibilização de um quadro e calendário com a origem e a aplicação dos fundos.

Os promotores dos projectos devem indicar os montantes de capital e de financiamento já angariados pelo projecto a terceiros e que percentagem estas partes pretendem ter no projecto. Os termos do investimento e do financiamento já existentes devem ser resumidos.

9. Análise Financeira (1 – 2 Páginas)

A análise financeira é uma secção importante. A equipa PFAN tem de decidir se cada projecto é capaz de garantir financiamento do sector privado. A análise financeira deverá, idealmente, dar uma boa indicação da viabilidade comercial do projecto, período de recuperação, retorno dos investimentos e riscos financeiros envolvidos, com base nos seguintes parâmetros:

- Custo de capital do Projecto;
- Elementos de receitas (e previsões);
- Elementos de custos(e previsões);
- Projecções financeiras;
- Previsões financeiras (custo dos juros, etc.);
- Previsões de operação do projecto.

Qualquer combinação de indicadores e rácios de investimento reconhecidos podem ser usados desde que sejam apropriados à natureza do projeto: e.g. - Taxa Interna de Rendibilidade (TIR), retorno sobre o capital (ROC), retorno sobre o investimento (ROI), Lucro Antes dos Juros, Impostos, depreciação e Amortização (EBITDA), limiar de rentabilidade, período de retorno, etc. Se possível, forneça um modelo financeiro em formato Excel como anexo.

10. Risco & Redução dos Riscos (1/2 – 1 Página)

Identifique os principais riscos que possam impedir ou perturbar a implementação do projecto e os resultados financeiros previstos. Resuma as medidas tomadas e planeadas para lidar e mitigar estes riscos. Forneça uma análise SWOT do seu projecto (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças).

11. Conclusão (1/2 Página)

Destaque os motivos que fazem do projeto um projecto digno a receber o apoio e orientação da PFAN e realce o potencial, resumindo o potencial para o seu êxito imediato e para o futuro.

Lembre-se! É importante reiterar as principais forças e benefícios do projecto, bem como as suas vantagens competitivas!