

Perfil de MPME formal e informal

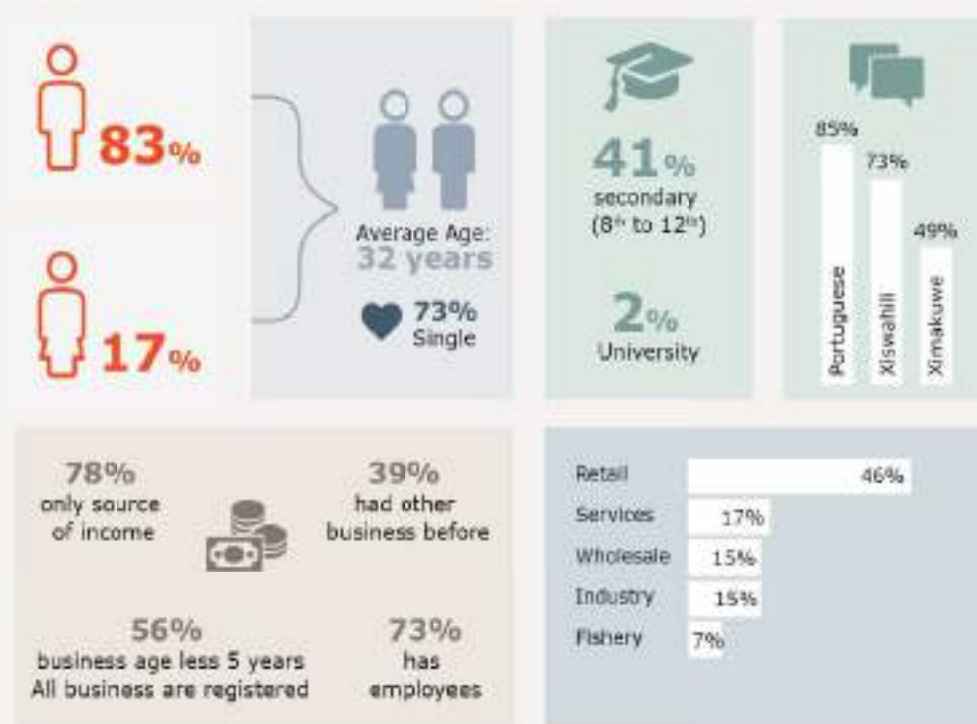
Principais desafios das MPME
formais e informais

Perfil do actual ambiente de
negócios

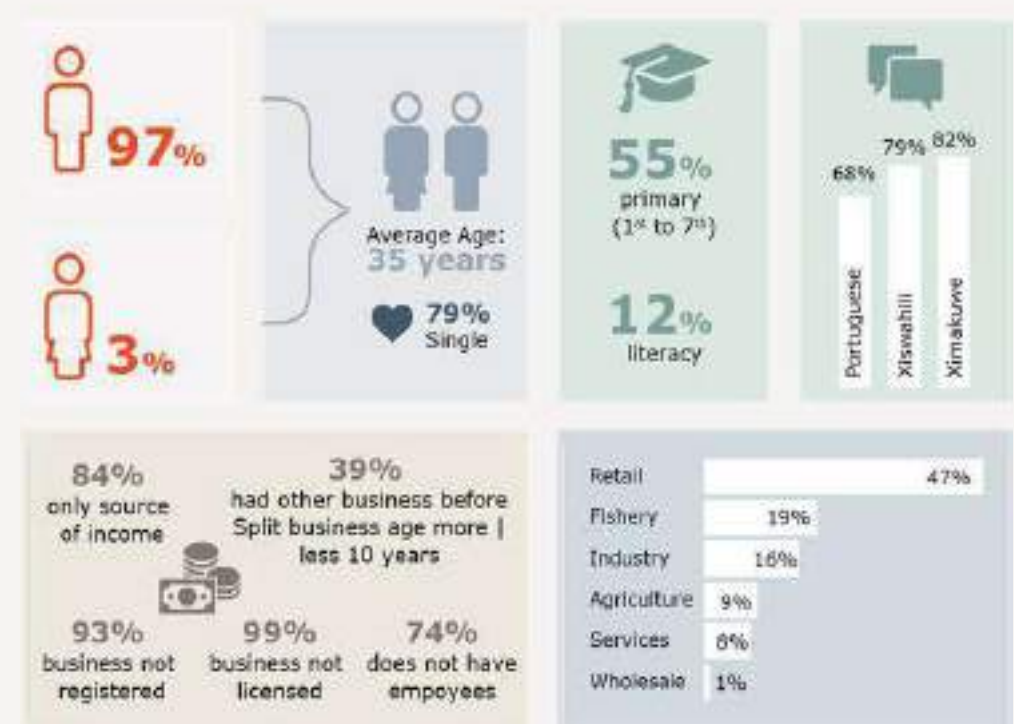


Perfil das MPME formais e informais - Palma

PROFILE FORMAL BUSINESS



PROFILE INFORMAL BUSINESS



Perfil das MPME formais e informais em Palma

Formais

- > **Emprego:** 85% são micro (menos de 4 trabalhadores); 27% sem funcionários
- > **Facturação:** 72% abaixo do limite do ISPC
- > 49% dos formais não encontram motivos positivos para se registar

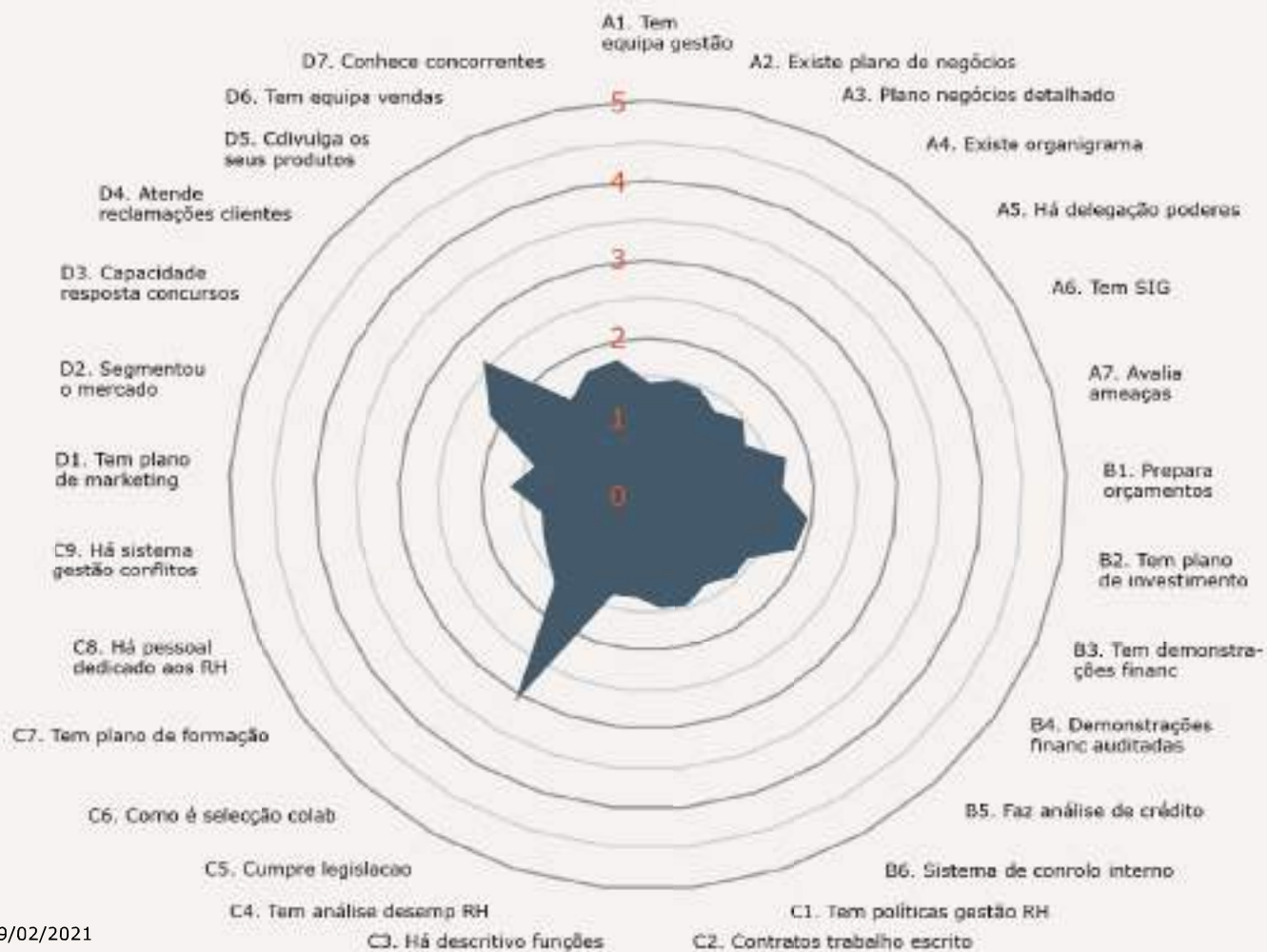
Ambos Negócios Formais e Informais

- > Muito pouco uso de bancos
- > Uso massivo de Mpesa

Informais

- > **Emprego:** 99% são micro-empresas (menos de 4 trabalhadores); 74% sem funcionários
- > **Facturação:** 89% abaixo do limite do ISPC
- > 66% dos informais não se registam devido ao pequeno porte do negócio;
- > 80% não encontram motivos positivos para se registar

Análise de dados e avaliação de MPME formal em Palma Sede



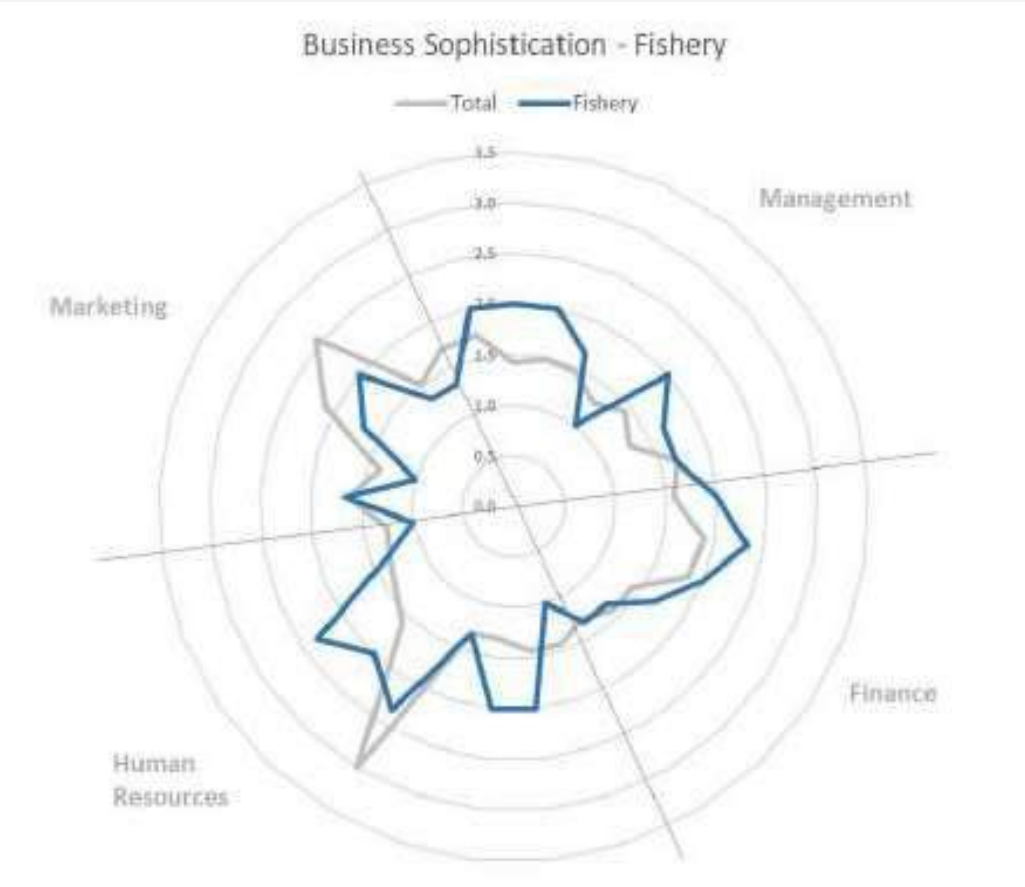
O nível de sofisticação das MPME de Palma é muito baixo em todas as 4 dimensões estudadas:

- Gestão Geral
- Finanças
- Recursos humanos
- Marketing

Avaliação de MPME formal em Palma Sede - Sectores



Avaliação de MPME formal em Palma Sede - Sectores



Avaliação de MPME formal em Palma Sede - Sectores



Principais desafios para o desenvolvimento

Formal

- Financiamento e acesso a dinheiro (28%)
- Logística, transporte, etc (27%)
- Constrangimentos de mercado (26%)

Informal

- Financiamento e acesso a dinheiro (45%)
- Constrangimentos de mercado (21%)
- Restrições de espaço e logística (9%)



Associações empresariais

De acordo com as 41 empresas formais entrevistadas, não existem associações que as representem em Palma;

Nenhuma das empresas formais entrevistadas é membro de uma associação;

Nenhum tipo de apoio foi recebido de qualquer associação;

Actualmente três associações estão sendo criadas em Palma (informações KII)

Sobre o Projecto e percepção de oportunidades

Sector Formal

70% consideram um impacto positivo com efeito multiplicador nos negócios do projecto "âncora"

42% acham que a sua empresa será capaz de fornecer serviços ao O&G no futuro.

84% espera que o negócio cresça como resultado do impacto positivo dos investimentos na indústria de gás.

56% de empresas sofreram em 2020 por conta do COVID 19

Sector Informal

72% consideram seus negócios muito ou razoavelmente bem sucedidos

28% negócios melhoraram nos últimos 12 meses (retalho e indústria), e **55%** informaram que nada se alterou (serviços)

56% acreditam que grandes projectos criam oportunidades

55% negócio não foi afectado negativamente pelos investimentos em O&G

65% indicaram houve uma mudança positiva nas vendas/ receitas com os investimentos em O&G

... mas acham que **no futuro** a empresa não será capaz de prestar serviços ao O&G, principalmente devido à baixa escala dos negócios.

Oportunidades de curto e médio prazos

Recomendações gerais

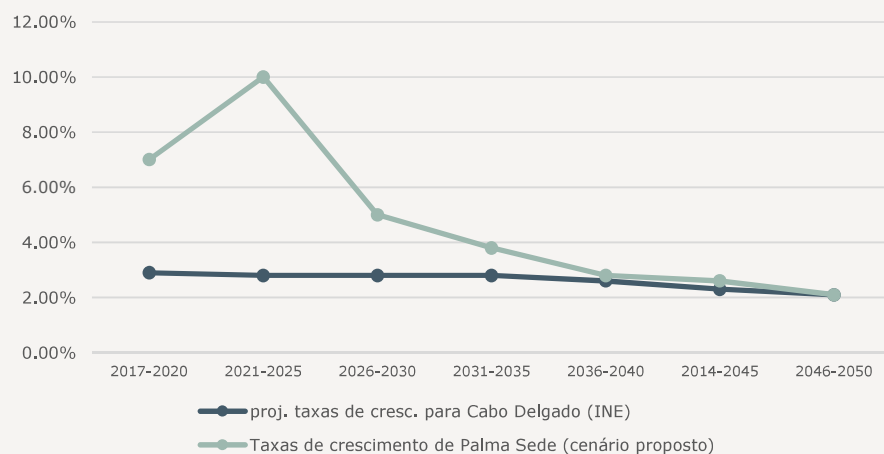
Avaliação de potenciais caminhos de desenvolvimento sectorial



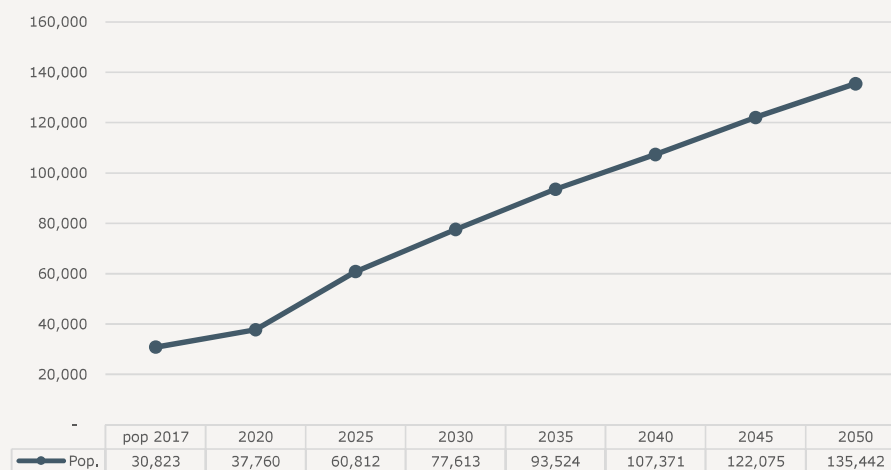
Próximos cinco anos em Palma

Projeção populacional baseada na influxo de trabalhadores da construção, migração induzida, directa e indirectamente relacionadas com obras para a construção da indústria do gás.

Taxas de cresc. projectadas
Palma-Sede



Projeção demográfica
Palma-Sede



Onde estará Palma em cinco anos?

Situação de segurança resolvida nos próximos um ou dois anos

Novos investimentos vindos de Pemba, Maputo, etc

População duplica em 2025 (face ao censo de 2017)

Infraestrutura urbana planificada, construída e bem administrada

Palma qualifica-se para ser um Município, com uma capacidade institucional e administrativa autônoma e mais forte.

Palma desenvolve uma economia auto-sustentável, apenas parcialmente dependente do O&G, resiliente para suportar a saída de 5.000 consumidores.

Um cenário mais pessimista foi descartado, embora a segurança seja uma preocupação

Próximos cinco anos – Fontes de Procura



Consumidores assalariados irão comprar:

Alimentos: incluindo peixes, vegetais frescos e produtos secos de lojas;

Serviços da indústria do turismo: restaurantes e hotéis, hospedagem, bares, bebidas alcoólicas e entretenimento;

Habitação: móveis, materiais de construção e serviços, eletrodomésticos, etc.



Espera-se que esses sectores cresçam e o investimento externo seja direccionado para essas áreas.



Os rigorosos requisitos de quantidade e qualidade da indústria de O&G actualmente não podem ser atendidos localmente, no entanto, os incentivos aos subcontratados para procurar localmente devem ser mantidos.

Recomendações gerais

Principais oportunidades



Sector Primário

Agronegócio: horticultura, avicultura

Pesca: peixe, frutos do mar



Sector Secundário

Indústria: panificação, carpintaria, móveis, processamento de pesca

Construção: materiais de construção

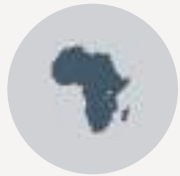


Sector Terciário

Turismo / Hospitalidade: hotéis, restaurantes, hospedagem, alimentação, entretenimento

Serviços: segurança, limpeza, resíduos, serviços elétricos, manutenção de equipamentos

Recomendações gerais



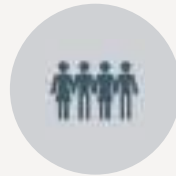
Acesso ao mercado

As contratadas que fornecem bens/serviços para a TOTAL devem ser incentivadas a estabelecer ligações c/ produtores locais.

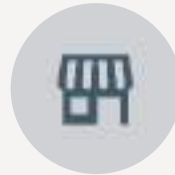


As contratadas podem transferir conhecimento p/pequenos produtores locais em:

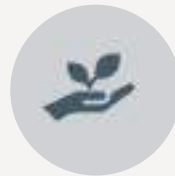
- (1) padrões de qualidade,
- (2) informações da cadeia de valor do produto
- (3) entrega confiável das quantidades contratadas.



Acesso a capacitação e qualidade do produto



Construir novos mercados para garantir a integração dos vendedores informais



Continuar a promoção de conteúdo local para produtos que comprovaram um forte crescimento nacional (por exemplo, aves, feijão bór)

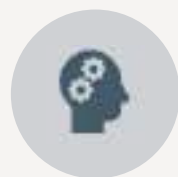


Considerar contratação de empresa comercial multinacional para compra de produtos agrícolas de origem local, como feijão, soja, milho e CSB

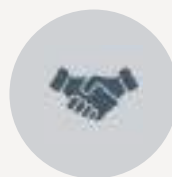


A informação a TOTAL (e dos seus EPCs) sobre aquisições, deve ser mais divulgada, em Maputo, Pemba e Palma

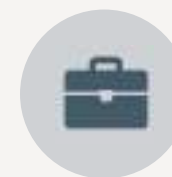
Recomendações gerais



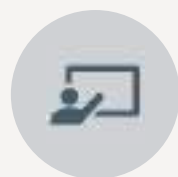
Capacitação



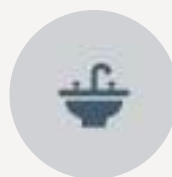
Desenvolver programas de formação sectoriais específicos para gestores e empresários para atender a nova procura.



Reforçar a equipa da CATALISA em Palma / Pemba e expandir o currículo de formação para as áreas de gestão empresarial, gestão financeira, crédito, marketing, etc.



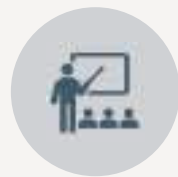
Considerar adicionar um módulo para formar residentes em "soft skills" básicos para emprego



Preparar um programa para a criação da força de trabalho local: formar garçons, lavadores de louça, etc



Os sectores-alvo prioritários são hotelaria, carpintaria e pesca.



A formação deve ser adaptada aos diferentes níveis educacionais e linguístico de cada sector (formal e informal)



Dese ser priorizada a formação no local de trabalho, permitindo que os beneficiários aprendam fazendo.

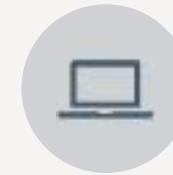
Recomendações gerais



Apoio Institucional



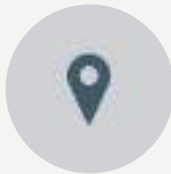
Fortalecer a equipa e capacidades dos serviços distritais (SDAE) para auxiliar e regular o ambiente de negócios



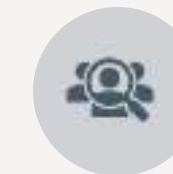
Criação de uma página local na web direcionada ao desenvolvimento da comunidade empresarial



Atrair uma instituição de micro-crédito para Palma (GAPI)



Apoiar no SDAE a criação da unidade de informação e investimento que reúne todas as informações de desenvolvimento do sector privado de Palma, para estar disponível na página local da web



Promover a coordenação entre os actores estatais em Palma para evitar informações assimétricas e parciais

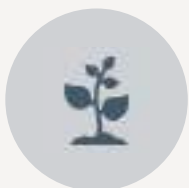


Estabelecer um balcão e-BAU em Palma para apoiar o registo e legalização de empresas



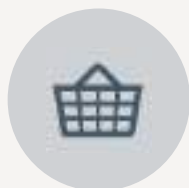
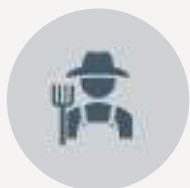
Reforçar a delegação do CTA em Palma, tornando-a num parceiro local com uma forte presença empresarial

Potenciais vias de desenvolvimento sectorial

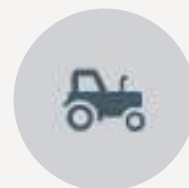


AGRO-NEGÓCIO

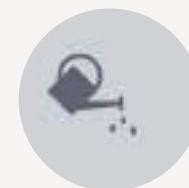
AS CULTURAS DE RENDIMENTO DEPENDERÃO DO AGREGADOR DE MERCADO QUE PODE REFORÇAR CAPACIDADE DOS AGRICULTORES LOCAIS.



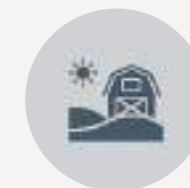
USAR O MODELO DE SISTEMA DE MERCADO (CADEIA DE VALOR) ONDE O MOTOR É O SECTOR PRIVADO



PROMOVER O AGRICULTOR COMERCIAL OU AGREGADORES DE MERCADORIAS, QUE FORNECEM INSUMOS E EXTENSÃO, COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS, ACESSO AO FINANCIAMENTO, PARA APOIAR PEQUENOS AGRICULTORES.

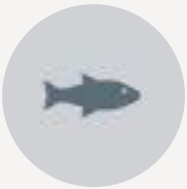


GARANTIR UMA FONTE CONFIÁVEL E SUSTENTÁVEL DE ÁGUA PARA IRRIGAÇÃO (PERMITINDO QUE OS AGRICULTORES CONVERTAM AS PLANTAÇÕES EM MAIS LUCRATIVAS, ESPECIALMENTE VEGETAIS)

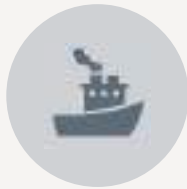


NEGOCIAR COM OS GRANDES AGREGADORES MOÇAMBICANOS (COMERCIANTES COMO ETG, OLAM, PRODUTORES HORTÍCOLAS, PEIXE DE MAMÁ), ESTABELECEREM OPERAÇÕES NA ÁREA.

Potenciais vias de desenvolvimento sectorial



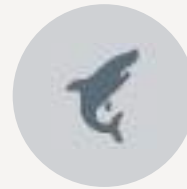
PESCA



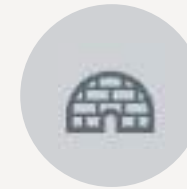
PREPARAÇÃO PARA PESCAR EM ÁGUAS RASAS E CHEGAR A LONGAS DISTÂNCIAS (BARCOS A MOTOR)



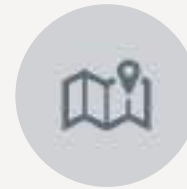
GESTÃO DO STOCK DA VIDA MARINHA



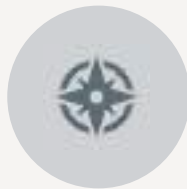
AUMENTAR A DIVERSIFICAÇÃO DAS ESPÉCIES PESCADAS.



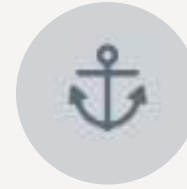
TÉCNICAS DE CONSERVAÇÃO (SECAS E CONGELADAS) E DISTRIBUIÇÃO



MAPEAMENTO DOS HABITATS MARINHOS, VIVEIROS E RECURSOS



IDENTIFICAÇÃO DE ZONAS PROIBIDAS À PESCA E DE ROTATIVIDADE DE PROIBIÇÃO

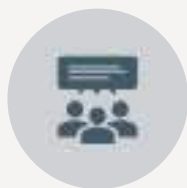


INTERDIÇÃO EFECTIVA DE PESCA DURANTE OS PERÍODOS DE PROIBIÇÃO DE PESCA

Potenciais vias de desenvolvimento sectorial



SECTOR DE CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS



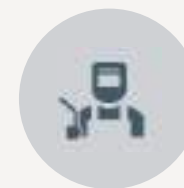
MULTIPLICAR OS EFEITOS A MONTANTE E A JUSANTE ATRAVÉS DE UMA GAMA MAIS AMPLA E DIVERSIFICADA DE CLIENTES E GAMA DE PRODUTOS



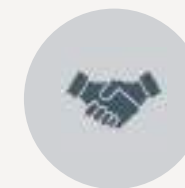
ENGAJAMENTO MULTIDISCIPLINAR DE ESPECIALIDADES E TECNOLOGIAS PARA LIDAR COM CONCRETO, ÁGUA, ELECTRICIDADE, SOLOS, CARPINTARIA E MAQUINÁRIO



DIVERSIFICAR A OFERTA ENTRE EMPRESAS COM GRANDES MEIOS, CAPACIDADES E TECNOLOGIA, COM EMPRESAS COM USO LIMITADO DE TECNOLOGIAS AVANÇADAS, MAS USO ABUNDANTE DE MÃO DE OBRA

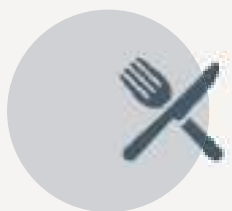


AMPLIAR CARPINTARIAS LOCAIS COM MAQUINÁRIA E FORMAÇÃO E ESTABELEÇER UMA INSTITUIÇÃO FORMAL

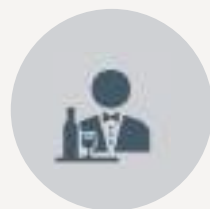


PARCERIAS COM INVESTIDORES EXTERNOS MAIS SOFISTICADOS QUE FORNECEM CAPACITAÇÃO NECESSÁRIAS PARA EMPRESAS LOCAIS.

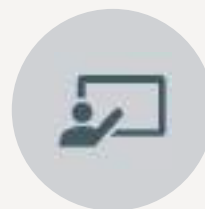
Potenciais vias de desenvolvimento sectorial



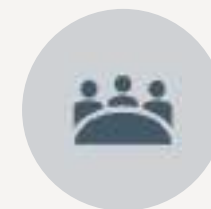
TURISMO E HOTELARIA



HOTÉIS E RESTAURANTES SÃO NEGÓCIOS DE MÃO-DE-OBRA INTENSIVA COM TRABALHADORES POUCO QUALIFICADOS - EMPREGADAS DOMÉSTICAS, SERVENTES, MOTORISTAS, JARDINEIROS, ETC. ESTE SECTOR TEM MAIOR POTENCIAL DO QUE QUALQUER OUTRO DE CRIAR EMPREGO PARA OS RESIDENTES LOCAIS.



ESSES EMPREGOS EXIGEM BOAS CAPACIDADES SOCIAIS E ALGUMAS PROFISSIONAIS. CONSIDERAR UMA EXPANSÃO DO CATALYSA PARA ENSINAR "SOFT-SKILLS" (CONFIANÇA, CORTESIA, ETC.). TAMBÉM PODE SERVIR PARA CONECTAR EMPREGADORES A CANDIDATOS A EMPREGO: REFERÊNCIAS E ESTÁGIOS, POR EXEMPLO.



RECOMENDAMOS TAMBÉM A CRIAÇÃO DE UMA ASSOCIAÇÃO SECTORIAL PARA PROMOVER A FORMAÇÃO E TRATAR AS QUESTÕES DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS QUE SURGEM NO SECTOR



Muito Obrigado



Testemunho

Partilha de experiência de uma empresa
Moçambicana trabalhando no Projecto Moz LNG

Tio Peixe, representada pela IFS

TIO PEIXE GROWS WITH LNG CONTRACT



Afungi, Cabo Delgado, Moçambique.

Tio Peixe, empresa Moçambicana, deu início as suas operações em 2008 em Moçambique com um total de 8 pessoas. O seu foco principal eram os mercados informais na distribuição de peixe congelado. Foi recentemente selecionado pela IFS, a fornecedora de catering da CCSJV, para fornecer seus produtos no Projeto de LNG de Moçambique em Afungi, Cabo Delgado.

“ O contrato de fornecimento a IFS introduziu a Tio Peixe ao mercado formal, fomos capazes de provar que somos fornecedores confiáveis num período que totaliza 9 anos consecutivos, perante muitos desafios. ” **Paulo Fernandes, Gerente Geral**

Em parceria com a IFS, Tio Peixe, foi capaz de cumprir a 100% com o fornecimento solicitado pela IFS, moldando os seus suprimentos de catering e congelados de acordo com as necessidades do Projecto.



TOTAL Classification: Restricted Distribution
TOTAL - All rights reserved



Perguntas & Respostas



Considerações finais

Sarah Dumbrill