

Oportunidades Reais de Investimentos no sector das Pescas em S. Tomé e Príncipe



CRIAÇÃO DE PEIXES EM VIVEIROS

Oportunidade

Apesar de possuir uma vasta Zona Económica Exclusiva (ZEE) de mais de 160 mil Km², o sector das pescas em São Tomé regista um contributo modesto para a formação do PIB, ficando pelos 5,1% em 2012. Contudo, o peso social e económico é muito superior, considerando o impacto no emprego, equilíbrio na balança de pagamentos e sobretudo na segurança alimentar. Os recursos haliêuticos mais importantes são os grandes pelágicos (tunídeos), os pequenos pelágicos (chicharro e cavala), os peixes demersais (garoupa)

A captura de peixes é realizada de forma rudimentar, maioritariamente para subsistência das famílias ou abastecimento dos mercados locais. A oferta é manifestamente insuficiente, pelo que se vislumbra uma oportunidade de negócio nesta área.

Uma das formas de aumentar a produção de peixe, é a exploração em alta escala, em aquacultura ou desenvolvimento de peixe em viveiro. Contudo, é prudente fazer-se uma ressalva para os desafios que se colocam, nomeadamente no domínio das técnicas de desenvolvimento em aquacultura e sobretudo na manutenção com êxito, dos estágios larvais.

Descrição do conceito

Para tentar aumentar a produção de peixe, o negócio visa a construção de uma infra-estrutura de cultivo em cativeiro. Antes de ser introduzida no circuito comercial pode ou não passar por processos de cozimento/congelamento. Uma parte da lagosta será comercializada ainda fresca. Este tipo de aquacultura, irá contribuir para garantir o abastecimento do mercado nacional e de exportação.

O negócio pode exigir a construção de uma infra-estrutura de frio ou aluguer de espaço. O mercado endereçável a nível nacional inclui a cadeia dos restaurantes, hotéis e dos supermercados.

Mercado potencial

Para a estimativa do mercado potencial levou-se em consideração os seguintes pressupostos:

Considera-se que, em São Tome e Príncipe, 1.000 lares podem consumir em média 8 kg de peixe/mês;

O número crescente de turista que procuram São Tome e Príncipe e consomem os peixes durante as suas estadias também constitui o potencial de mercado.

A exportação para os países da sub-região é outra grande potencialidade de mercado

Concorrência

Pode-se considerar como concorrentes, os pescadores que se dedicam à captura em regime artesanal. De referir que o nível competitivo é baixo, dado que o potencial de captura tradicional está comprometido, devido à insustentabilidade da prática.

Não existem empresas a dedicarem a produção em cativeiro de nenhuma espécie de peixe nem de mariscos.

Processo produtivo

Prevê-se a utilização de uma área subaquática necessária para albergar os viveiros e outra para armazenagem e processamento. A estrutura económica da cadeia produtiva de peixe compreende as seguintes fases: engorda, recolha, armazenagem, processamento e distribuição.

Os peixes são submetidos aos mais rigorosos testes de controlo de qualidade e sanitários.

Equipamentos necessários

O sucesso do empreendimento depende em larga escala do sistema de cultivo e o local de implementação. Os requisitos são rigorosos: as variações de salinidade e temperatura da água

devem ser mínimas. A conservação é feita em unidades próprias de refrigeração que podem ser construídas de raiz ou servir-se de instalações de terceiros. De realçar que, tendo em conta o seu longo e complexo período larval, o cultivo de peixes tem riscos elevados, pelo que um conjunto de medidas técnicas e alimentares devem ser tidas em conta no período de engorda, para se garantir o sucesso da operação.

Sugestões de estratégias / linhas orientadores

Antes de iniciar o investimento, recomenda-se, que o empreendedor procure orientação de profissionais na área. Para o sucesso e sustentabilidade do empreendimento, a elaboração de um bom projeto e a garantia de assistência são factores que não se pode prescindir;

Elaborar um estudo de impacto ambiental na zona prevista para a criação de peixe em cativeiro e aquilatar-se das possibilidades de existência de condições propicias ao cultivo em viveiro;

Dada a complexidade da tecnologia a ser empregue e a pouca experiência e não existência de tradição na aquacultura, recomenda-se a parceria com empresas com know –how na matéria.

Factores críticos de sucesso

Qualidade das mudas/ambiente viveiros: é um factor essencial, no processo produtivo. Os juvenis são altamente sensíveis aos ambientes onde são criados e ao tipo de alimentação a que são submetidos. O controlo do ambiente das crias deve ser rigorosamente vigiado, minimizando os níveis de mortalidade. Acresce que este controlo contribui para que o produto final obedeça às rigorosas exigências dos organismos internacionais nesta área;

Logística de entrega: o sistema de acondicionamento e os modais de transporte para a entrega das encomendas no mercado nacional e internacional são aspectos a que se deve dar a máxima atenção;

Preço: para competir no mercado internacional o custo total na cadeia de valor deve ser mantido a níveis bastante baixos;

Organização interna: a empresa deverá ter uma estrutura leve e flexível, para se adaptar a eventuais flutuações na procura e no fornecimento de matéria-prima.

COMERCIALIZAÇÃO DE PEIXE FRESCO E CONGELADO

Oportunidade

O crescimento registado e previsível do turismo em São Tome e Príncipe, conjugado com o aumento do nível de rendimento das famílias (o PIB per capita cresceu em média USD 1.176,4 ao ano de 2001 a 2014) e o aumento do número de supermercados e minimercados, abre espaço

para oportunidades de negócio em várias áreas, entre as quais a de fornecimento de peixe congelado e relacionados. Apesar da vasta área da Zona Económica Exclusiva do país, com um potencial de pesca estimado de 29000 toneladas/ano, a produção interna do sector das pescas não tem sido capaz de satisfazer a procura por produtos mais sofisticados e de maior valor agregado.

Conforme a Organização Mundial de Saúde, o consumo de peixe per-capita aumentou de 4kg nos anos 60 do Século XX para 16kg em 1997, chegando aos 27,7kgs nos países mais industrializados. Em São Tome e Príncipe, dados da Direção de pescas, de 2014, apontam que o consumo per-capita de cerca de 27 kg/ano, sendo que boa parte é comercializada de forma ainda muito tradicional, com pouco valor agregado.

Assim, uma parte substancial da procura por produtos do mar congelados (peixe, mariscos, etc.) vem sendo satisfeita através da importação,

A título ilustrativo desta dinâmica de crescimento da procura por este tipo de produtos, as importações de peixe, crustáceos e moluscos passaram de 16,809 toneladas em 2010 para 23,1 em 2013, mas em 2014 reduziu para 16,4 toneladas.

Descrição do negócio

O negócio que se propõe é a compra de peixe fresco para posterior processamento, congelamento, embalagem e distribuição na cadeia de super-mercados, minimercados, hotéis e restaurantes em São tome e Príncipe. O investidor poderá criar uma marca própria para os seus produtos, definindo um posicionamento e uma estratégia de promoção e comercialização apoiada, por exemplo, na qualidade dos produtos e na rapidez e facilidade de entrega “em qualquer ponto do país”, usando o canal de encomendas via internet, como principais vantagens competitivas. Para explorar, por exemplo, o mercado da diáspora (que exige, contudo, uma logística mais complexa), poderia adicionar a atractividade de ser um produto “made in São Tome e Príncipe”,

Mercado potencial

Assumindo-se que 30% do valor médio percapita de 46Kg/ano por habitante, seja adquirido/consumido na forma de peixe tratado ou congelado, a base de cálculo do mercado potencial situa-se nos 6Kg/ano. Nesta base, o mercado potencial total estimado é de cerca de 4.000 toneladas de peixe processado/ano, a um valor aproximado de 280 milhões Dbs de facturação potencial (considerando-se um preço médio de 70.000 Dbs por kg). Excluindo o mercado de exportação.

Concorrência

Os potenciais concorrentes internos é a oferta de produtos importados da Europa, semelhantes aos que se pretende introduzir no mercado.

Processo produtivo

O processo produtivo inicia com a aquisição de peixe fresco, directamente aos armadores dos pesqueiros. Segue-se a fase de armazenagem em entrepostos frigoríficos ou o peixe fresco entra directamente na fase de processamento e embalagem na unidade fabril. Segue-se a fase de congelamento e armazenagem nos sistemas apropriados. Finalmente, o processo fica concluído com a fase de comercialização, nos canais de venda dos supermercados, hotéis e restaurantes. A capacidade da unidade de processamento fábrica deve ser de dimensão média, para processar em média, um mínimo de 1 (uma) tonelada de peixe fresco por dia.

Equipamentos necessários

Os peixes frescos adquiridos nos armadores são colocados nas mesas para serem tratados (máquinas escamadoras), proporcionados (máquinas de corte) e colocados em embalagens especiais (embalagens). De seguida, são colocados nos sistemas de congelação (congeladores), de forma a conservar o sabor, a cor e não alterar as propriedades nutritivas e a consistência do produto.

Sugestões de estratégias / linhas orientadoras

Fazer um levantamento do mercado fornecedor de matéria-prima (armadores, vendedeiras, entrepostos frigoríficos) para o estabelecimento de acordos de longo prazo, se possível em exclusividade;

Do lado da procura inventariar e estabelecer acordos com as cadeias de supermercados, Hotéis e Restaurantes;

Estabelecer parcerias com autoridades públicas ligadas ao sector das pescas, meio ambiente e agências de regulação e de qualidade com objectivo de formar os actores envolvidos na captura e conservação do peixe;

Factores críticos de sucesso

Qualidade de matéria-prima: dadas as exigências dos consumidores finais, a qualidade do produto é fundamental e não deve ser sacrificada em nome de reduções de custos e outros. É crítico a relação com os fornecedores para assegurar o cumprimento das normas de qualidade na captura e armazenagem da mercadoria;

Comunicação com o mercado: é fundamental a compreensão do funcionamento do mercado e uma boa política de comunicação;

Logística de entrega: a planificação das entregas de encomendas deve ser feita com todo o cuidado, em veículos equipados com sistemas de acondicionamento apropriados;

Preço: para competir com os produtos importados, o custo total na cadeia de valor deve ser mantido a níveis bastante baixos;

Organização interna: a empresa deverá ter uma estrutura leve e flexível, para se adaptar a eventuais flutuações na procura e no fornecimento de matéria-prima.

CAPTURA E COMERCIALIZAÇÃO DE TUNÍDEOS E ESPÉCIES PELÁGICAS

Oportunidade

O arquipélago de São Tomé e Príncipe encontra-se situado a cerca de 280 Km da costa da África Ocidental e compõe-se de duas ilhas. A linha costeira das ilhas é muito acidentada e tem uma extensão de cerca de 1.000 Km². A superfície das ilhas é de **1001Km²** e a Zona Económica Exclusiva, ZEE, é de **160.000 Km²**, portanto 160 vezes superior à superfície terrestre.

A pesca constitui a principal actividade e fonte de rendimento das comunidades piscatórias, bem como fonte de proteína animal a população e chegou a constituir a 2^a actividade de exportação a seguir ao cacau.

Durante a era colonial o abastecimento do mercado interno era assegurado essencialmente pela pesca artesanal com apoio da pesca semi-industrial (algumas traineiras de madeira). Apesar do esforço na altura, as autoridades coloniais procediam à importação de pescado salgado de Angola e outros.

Nos primórdios da independência, as autoridades pesqueiras nacionais enveredaram-se também pela pesca industrial com aquisição de dois arrastões, bem como importantes infra-estruturas de frio no interior da ex.- empresa pública, EMPESCA, visando o abastecimento do mercado interno com pescado, em harmonia com a pesca artesanal.

Este imponente projeto vigorou entre finais da década 70 (1979) e finais da década 80 (1989), com sucesso no mercado interno, pois o produto oriundo da ex-Empresa Pública de Pesca, "EMPESCA", chegava à todos os cantos do arquipélago e a preço acessível, embora a rentabilidade da empresa fosse claramente questionada, quando recorrêssemos a análise de

custo e benefício, considerando a dimensão da população da população e sua capacidade financeira no cômputo geral.

Com o desfalecimento da Ex-EMPESCA o abastecimento do mercado interno e o emprego continuaram a ser assegurados pela pesca artesanal e com concurso de algumas embarcações da pesca semi-industrial ofertadas pelas autoridades nipónicas e outras, mas longe de atender às ambições da economia arquipelágica, sem a vertente exportação.

Temos a plena consciência de que a economia do mercado requer essencialmente forte envolvimento da classe empresarial privada e razoável nível de organização por parte das instituições da administração central.

Consideramos que o arquipélago reúne condições necessárias e suficientes para que um ou mais investidores privados tenham uma frota de barcos de pesca atum e outros, com vista a desenvolverem importantes projetos na componente pesca, considerando que estudos levados a cabo por instituições de investigação francesas, russas e outras na década de 80 apontam para uma biomassa de 29.000 toneladas de peixe na nossa ZEE. Para atualização de tais informações, entre 2009 e 2010, a FAO em sintonia com as autoridades norueguesas desenvolveram uma importante campanha na região do Golfo da Guiné e os indicadores apontam para abundância de recursos também na ZEE santomense, embora não estejamos na posse do relatório definitivo.

Esses mesmos investidores estrangeiros poderão associar aos privados nacionais e criar uma rede nacional e regional de comercialização de pescado devidamente tratado, embalado e distribuído no circuito apropriado.

Descrição do negócio

Propomos que investidores estrangeiros em harmonia com empresários nacionais possam desenvolver a exploração de tunídeos ou pelágicas a escala industrial, visando fundamentalmente a exportação da maior parte do produto fresco ou transformado ao mercado da região ou sub-região, com destaque para Nigéria, o Tchad, o Togo, entre outros.

O produto deverá ser devidamente conservado, processado, congelado e embalado para a sua exportação.

Outra parte do produto poderá ser comercializado no mercado interno, com nítida distribuição no mercado interno, aos supermercados, hotéis, restaurantes e cidades e comunidades onde se faz sentir a presença de potenciais consumidores, essencialmente dos distritos mais populosos do arquipélago, os de Água Grande e Mé-Zóchi, com população que ronda 69.454 habitantes e

44.752 habitantes respectivamente, conforme os dados do último recenseamento publicados em 2013.

O/s investidor/es poderão seguir as seguintes etapas no seu planeamento:

- a) Aquisição de frota pesqueira com 3 a 5 barcos (a cerqueiros e palanque);
 - b) Aquisição de embarcações de pesca semi-industrial com embarcações de 18-24 metros, com rede de emalhar e palanques para a pesca de atum;
 - c) Estabelecimento em terra de porto pesqueiro com câmaras frigoríficas, fábrica de gelo, sala de receção de pescado, sala de tratamento, túnel de congelação, secção de preparação e embalagem de pescado;
 - d) Rede nacional de peixarias distritais devidamente equipadas e certificadas pelas autoridades pesqueiras
- c) O investidor poderá planificar ou conceber uma estratégia de promoção e comercialização de pescado virada para a qualidade do produto e rapidez -facilidade na entrega em qualquer ponto do país, com recursos a internet.

O mesmo poderá pensar também numa marca que seja atraente sobretudo no mercado regional, com destaque para Nigéria, Angola, Tchad, entre outros, com recurso ao seu próprio navio de transporte de mercadoria ou afretamento. O aproveitamento dos protocolos de cooperação entre São Tomé e Príncipe Angola, Nigéria e outros da região constitui uma mais-valia para o sucesso do projecto.

O arquipélago dispõe de um importante centro (Complexo Pesqueiro de Neves) capaz de armazenar consideráveis quantidades de pescado para o mercado interno e em simultâneo para exportação, desde que haja consentâneos investimentos visando a elevação da capacidade e frio do aludido centro.

Sendo o mercado europeu bastante exigente, começar-se-ia a descortinar e explorar o mercado da região e sub-região e ulteriormente poder-se-ia pensar no 1º, quando as condições objectivas estiverem reunidas em termos de controlo de qualidade e outros.

Mercado potencial

Ao nível regional e ou sub-regional há uma população na ordem de mais de 300.000.000 (trezentos milhões) de habitantes, embora nem todos os estados necessitem de importação de

pescado. Basta repararmos que apenas Nigéria possui cerca de 180.000.000 (Cento e Oitenta milhões) de habitantes e constitui um parceiro forte de São Tomé e Príncipe, pelo que o seu mercado poderá ser explorado, considerando o volume de pescado que é importado anualmente naquele país vizinho há já décadas.

A exportação de 500 toneladas /mês o que corresponde a 6.000 toneladas ano, poderá incitar a mobilização de importantes somas em divisas para os investidores.

O crescimento de importações de bens e serviços é acompanhado de um ritmo muito fraco de exportações devido em parte a problemas de qualidade e quantidade do cacau, mas também devido a ausência de exportação de produtos do mar por razões diversas, provocando assim um forte défice ao nível da balança comercial.

No plano interno, há nítido aumento da população, na ordem de 180.000 habitantes e a comercialização do pescado em todos os cantos do arquipélago será uma mais-valia para o projeto.

Portanto tendo a plena consciência de que a exportação constitui catalisador para a arrecadação de receitas em divisas e por conseguinte o fortalecimento da economia nacional e porque não dispomos de privados com capacidade financeira e técnica para investir nesta importante actividade, a pesca industrial, consideramos pertinente rentabilizar os nossos recursos pesqueiros, com o concurso dos recursos dos países vizinhos, sem por em causa a sustentabilidade de tais recursos.

Importa salientar que a contribuição da componente pesca para o PIB ronda os 5% e podemos perfeitamente elevar esta modesta participação incitando a participação de investidores estrangeiros com capacidade financeira e técnica para o fazer.

Concorrência

Os potenciais concorrentes ao nível regional são as empresas ao nível regional ou sub-regional Ganesa, Senegalesa entre outras que atuam no domínio da pesca industrial. Ao nível nacional não devemos considerar concorrência alguma, tendo em conta as pequenas iniciativas existentes.

Processo produtivo

O projecto começa com a aquisição de navios de pesca industrial, dentre eles atuneiros, obtenção de licenças de pesca, quer para a captura de atum ou outras espécies pelágicas quer na ZEE santomense, quer nos países limítrofes.

A intervenção das autoridades santomenses será absolutamente necessária para a obtenção de licenças de pesca na sub-região.

Uma vez obtidas as licenças dá-se início ao processo de captura de espécies supra pelos investidores. Ulteriormente segue-se o processo de armazenagem e congelamento dos produtos em entrepostos frigoríficos.

A comercialização dos produtos da pesca nos mercados da sub-região será uma etapa importante para a vida do empreendimento.

Alguns estágios poderão ser considerados no âmbito do planeamento do investidor ou investidores interessados.

- Captura na ZEE santomense e outras
- Desembarque nos Portos (Neves, Ribeira Funda, Ponte Velha e Praia Fernão Dias)
- Transportes isotérmicos aos estabelecimentos
- Tratamento, embalagem e conservação
- Distribuição na rede interna
- Exportação para os mercados regionais
- Permanente controlo de qualidade do pescado

Sugestões de estratégias

Proceder em 1ª mão ao levantamento dos mercados para a comercialização, com destaque para a Nigéria e outros.

Estabelecer contacto com empresas com larga experiência na comercialização do produto para eventual parceria.

No plano interno, organizar-se-ia com alguma eficiência o envolvimento de alguns privados nacionais com capacidade financeira para a comercialização de pescado ao nível nacional.

Diligenciar no sentido de o produto da pesca chegar á todos os cantos do arquipélago com peixarias de qualidade e viaturas isotérmicas apropriadas.

Factores críticos de sucesso

A qualidade do pescado, a sua conservação, embalagem e outras etapas são fundamentais para as exigências dos consumidores finais.

Deve-se evitar exercícios aleatórios sobre a redução de custos e outros pondo em causa a qualidade do produto.

É crítico a relação com os fornecedores para assegurar o cumprimento das normas de qualidade durante a captura, o transporte e conservação do produto.

Comunicação com o mercado - é importante que se tenha domínio sobre o funcionamento do mercado sub-regional em 1ª mão e local em 2ª mão, bem como uma boa política de marketing do produto oriundo do arquipélago.

Logísticas de entrega - a planificação da exportação e das entregas de encomendas ao nível interno devem ser feitas com o máximo de rigor, sempre com recurso a infra-estruturas adequadas para o efeito.

Preço - Para competir essencialmente com empresas ao nível regional ou sub-regional no tocante ao preço, necessário se torna pesquisar primeiramente o aludido mercado e fixar preços competitivos ulteriormente.

Organização interna - A empresa deverá estar dotada de estrutura competente, de aceitável performance, capaz de concorrer com outras empresas congéneres ao nível regional e sub-regional na comercialização do produto a preço competitivo e concorrencial.

O recurso ao staff devidamente formado, treinado e com longa experiência nesta vertente poderá constituir uma mais-valia para o sucesso da empresa.

Sítios potenciais para investimentos em infra-estruturas pesqueiros

Nº Ordem	Área de Investimento	Potencialidades	Localização
01	Exploração do Centro Pesqueiro de Neves, converte-lo num verdadeiro centro de prestação de serviço, particularmente a conceção e montagem de um estaleiro para investidores	1)- Existência de uma instalação contendo área de recepção de pescado, de processamento (filetagem, empacotado), uma câmara de conservação de 20ton, um túnel de ultra congelação (-40°C) 6 Ton/dia; uma fábrica de produção de gelo em escama 2Ton/dia, dois armazéns, vestuários e escritórios 2) - Existência de uma ponte para atracagem de barcos industriais 3) - Área disponível para instalação de outras infraestruturas bem como montagem de um estaleiro naval	Zona Norte - Cidade de Neves - Distrito de Lembá
02	Investimento em embarcações de pesca semi industrial e Pesca industrial para captura de tunídeos	1) - Uma ZEE de 160.000 Km ²) 2) - Potencialidade haliêutico de 29 000Ton/ano 3) - Dependência da proteína de pescado que representa mais do 80% da proteína animal ingerida na dieta 4) - Acordo de Parceria no domínio de pesca com países vizinhos -Angola; Guiné Equatorial; Gabão e Nigéria abrindo a possibilidade de pesca na ZEE desses países	Zona Económica Exclusiva de S. Tomé e Príncipe, incluindo a Zona de Exploração Conjunta STP/Nigéria
03	Investimento em infra-estruturas de logística entrepostos e desembarque de pescado; transformação de produto de pesca (Enlatado; farinha de Peixe, conservação. etc), virado sobretudo à exportação	1) - Disponibilidade de espécies de alto valor comercial (Tunídeos) 2) - Grande potencialidade no mercado regional com cerca 300 milhões de habitantes e que distam à 300Km de S. Tomé	- Zona Nordeste de S. Tomé Fernão Dias - Zona Norte S. Tomé de Ribeira Funda até S. Catarina - Zona Sul - Praia de Plano de Agua Izé - Príncipe Praia Abade - Príncipe - Sto António
04	Investimento em aquacultura com a produção de alevins	1) - O Clima é de natureza equatorial, com bosque húmido tropical e abundantes recursos hídricos mas	- Zona Interior Guegue depósito de central Hidroeléctrica

		<p>escassamente desenvolvidos com precipitações que excedem os 7.000mm</p> <p>2) - Dependência da proteína de pescado que representa mais do 80% da proteína animal ingerida na dieta</p> <p>3) - Ausência de pescado nas comunidades de interior</p>	<p>- Zona norte - Planca- Praia Distrito Lobata</p> <p>- Água Moreira Distrito de Água Grande</p> <p>- Zona Sul - Agua Izé 3 - Distrito de Cantagalo</p> <p>- Zona Sul - Malanza - Distrito de Cauê</p>
05	Investimento na área de construção e manutenção naval e fabrico de embarcações em fibra de vidro	<p>1) - Grande potencialidade no mercado regional com cerca 300 milhões de habitantes e que distam à 300Km de S. Tomé (45min da Costa Africana)</p> <p>2) - Potencialidade haliêutico de 29 000Ton/ano</p>	<p>- Zona Norte S. Tomé de Ribeira Funda até S. Catarina</p> <p>- Zona Sul - Praia de Plano de Agua Izé</p> <p>- Príncipe Praia Abade</p> <p>- Príncipe - Sto António</p>