



RELATÓRIO FINAL

LOJA DO EMPREENDEDOR +EMPREGO DEZEMBRO 2024

Elaborado Por Gapi-Sociedade De Investimento,Sa



ÍNDICE

PERFIL DO PROJECTO.....	4
1. INTRODUÇÃO	5
1.1. OBJETIVOS DA LOJA DE EMPREENDEDORES	5
1.2. BENEFICIÁRIOS E ÁREAS DE ATUAÇÃO	6
2. ACTIVIDADES REALIZADAS.....	8
2.1. CERIMÔNIA DE INAUGURAÇÃO DA LOJA DO EMPREENDEDOR.....	8
2.2. VENDAS NA LOJA DO EMPREENDEDOR.....	9
2.3. PARTICIPAÇÃO EM FEIRAS DE EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS.....	11
2.4. ATIVIDADES DE COACHING COLETIVO E INDIVIDUAL.....	12
2.5. REUNIÕES DE COORDENAÇÃO E COM OS EMPREENDEDORES.....	13
2.5.1. REUNIÕES COM OS EMPREENDEDORES.....	13
3. DESAFIOS DA LOJA DO EMPREENDEDOR.....	15
4. RESULTADOS E IMPACTOS.....	16
5. CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES.....	18
5.1. CONCLUSÕES.....	18
5.2. RECOMENDAÇÕES PARA PROJETOS FUTUROS.....	19

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Perfil do Projeto	4
Tabela 2: lista de empresas assistidas	7
Tabela 3: extrato de vendas e transferência ao beneficiários	10

LISTA DE IMAGENS

Imagem 1: Discurso da Gapi no decurso da cerimónia de abertura oficial da Loja	8
Imagem 2: registos fotográficos em feiras de exposição.....	11
Imagem 3: Acções de coaching e assistência técnica à empresa Serralharia Bila	12
Imagem 4: Acções de coaching e assistência técnica a empresa SAJO	12

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: estatística de liderança das empresas e cooperativas por género	16
---	----



Perfil do Projecto

Tabela 1- Perfil do Projeto

Título do Projecto	+EMPREGO PARA JOVENS DE CABO DELGADO Empreendedorismo Juvenil em Cabo Delgado
Duração	09 Meses (Abril a Dezembro de 2024)
Financiador	União Europeia e Cofinanciado pelo Instituto Camões
Orçamento	EU 19,745,82 (1,359,500.00Mt)
Cobertura geográfica	Província De Cabo Delgado <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cidade de Pemba
Objectivos do Projecto	<p>Geral: Prestar assistência técnica aos empreendedores abrangidos de forma a aumentar a sua visibilidade no mercado, aproximar aos seus público-alvo e prestar assistência técnica flexível para melhoria do ambiente do negócio.</p> <p>Específico:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Instalar e dinamizar a Loja do Empreendedor +Emprego, através da promoção de actividades concretas (Acções de marketing e divulgação da loja, divulgação e venda dos produtos de cada empreendedor, feiras, apoio à iniciativas individuais de marketing, workshops, etc), transformando-a num espaço de demonstração e de referência de espaços comerciais em Pemba, mastambém dos negócios dos jovens Empreendedores; • Gestão física da loja (questões administrativos, financeiras e operacionais); e • Assegurar a assistência técnica através de suporte técnico aos empreendedores presentes na Loja (promoção das suas habilidades de Marketing e aproximação ao mercado).
Beneficiários	Jovens Empreendedores que beneficiaram de treinamento em Empreendedorismo, atribuição de Kits de autoemprego, formalização de empresas, Capacitação em Marketing Digital, Contabilidade e informática básica.
Implementadores	Gapi–Sociedade De Investimento, SA
Estrutura de gestão e implementação do projecto	<ul style="list-style-type: none"> • Líder do Projecto • Coordenadora do projecto • Coordenador Local • Dinamizadora e animadora da loja • Técnicos /oficial de CCE

1. Introdução

O projecto +EMPREGO - Empreendedorismo Juvenil em Cabo Delgado, visa aumentar as oportunidades de desenvolvimento da população de Cabo Delgado e particularmente da sua população jovem, contribuindo para a melhoria do acesso ao trabalho decente e do respetivo rendimento em atividades direta ou indiretamente relacionadas com a indústria do gás natural, visa igualmente estimular parcerias Público-Privadas (PPP) com forte impacto no emprego e apoiar o setor público da educação profissional e de emprego, mas também as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME), visando o aumento da respetiva competitividade e a melhoria da empregabilidade dos jovens qualificados.

Para esta fase do projecto, pretendeu-se Instalar, Dinamizar e fazer a Gestão de uma Unidade moderna designada “Loja do Empreendedor +Emprego” através da qual os Empreendedores poderiam expor os seus produtos e serviços aos seus públicos-alvo, e garantir uma assistência técnica flexível por forma a desenvolverem as suas habilidades comerciais e em um ambiente competitivo.

Este relatório apresenta os principais resultados e realizações da Loja de Empreendedores, uma iniciativa do projeto +Emprego para jovens da província de Cabo Delgado, que decorreu entre abril e dezembro de 2024. O projeto foi financiado pela União Europeia e cofinanciado pelo Camões – Instituto da Cooperação e da Língua, sendo gerido pela GAPI-SI. O principal objetivo foi promover o empreendedorismo juvenil através da capacitação e do fornecimento de recursos necessários para impulsionar iniciativas empresariais locais.

1.1. Objetivos da Loja de Empreendedores

A Loja do Empreendedor foi projetada com o objetivo principal de prestar assistência técnica aos empreendedores abrangidos, de forma a aumentar sua visibilidade no mercado, aproximá-los de seus públicos-alvo e oferecer suporte flexível para melhorar o ambiente de negócios. Além disso, a loja de empreendedores foi concebida como um espaço de apoio e desenvolvimento para 23 empresas lideradas por jovens empreendedores provenientes de diversas áreas de atuação.

Entre os principais objetivos destacam-se:

- Proporcionar um ambiente estruturado para o desenvolvimento de competências empresariais.
- Facilitar o acesso a equipamentos e materiais necessários para a operação dos negócios, através da distribuição de kits de emprego.
- Promover a geração de emprego e renda local, com impacto positivo nas comunidades beneficiárias.

1.2. Beneficiários e áreas de atuação

O projeto envolveu 23 empresas lideradas por jovens empreendedores, contemplando as seguintes áreas de actuação e distribuição geográfica entre as cidades de **Pemba**, Distritos de **Metuge, Mecúfi e Chiúre** em diferentes áreas económicas, nomeadamente:

1. Diversidade de Atividades Econômicas

- Inclui empresas voltadas para o comércio de produtos locais, prestação de serviços como carpintaria, mecânica e confecção, e cooperativas agrícolas que se dedicam à produção e comercialização de alimentos.
- Algumas cooperativas também atuam na transformação de produtos primários, como óleos vegetais, derivados de mandioca e mel.

Os beneficiários receberam kits de autoemprego personalizados para suas áreas de atuação, contendo equipamentos e ferramentas essenciais para o desenvolvimento das suas actividades.

Esses kits proporcionaram um impulso significativo na capacidade produtiva e na qualidade dos serviços e produtos oferecidos.

Abaixo segue a lista dos beneficiários assistidos.

Tabela 2: lista de empresas assistidas

Ordem	Nome da Empresa	Sector de actividade
1	Serralharia Bila, EI	Indústria
2	Serralharia Avante Jovem, EI	Indústria
3	KC Serralharia & Serviços, Lda	Indústria
4	Cooperativa Juvenil Saber fazer, CRL	Indústria
5	PACKE SERVICE, Lda	Prestação de serviços
6	Cooperativa de Jovens Horticultores de Mecúfi, CRL	Agricultura
7	Cooperativa Ramão frangos de Ocua	Agropecuária
8	Frango Bom Gosto, EI	Agropecuária
9	Neilani Corte & Costura, EI	Corte e Costura
10	Ateliê Corte & Costura, EI	Corte e Costura
11	Natural care	Indústria
12	Natems	Prestação de serviços
13	Terra Fértil	Agricultura
14	Smart Copy Center, EI	Prestação de serviços
15	INFOSERVICE SOLUTIONS, Lda	Prestação de serviços
16	HS Agro Insumos, EI	Agricultura
17	Soc Transportes, EI	Prestação de serviços
18	IC Transporte & Serviços, EI	Prestação de serviços
19	Volt Energ Service, Lda	Prestação de serviços
20	JASERVIÇOS, Lda	Prestação de serviços
21	Bolos da Quibibi, EI	Gastronomia
22	Cooperativa Avícola de Murrunga Ossoma Orera	Agropecuária
23	Horticultor Individual (Cuatelia)	Agricultura

2. Actividades realizadas

2.1. Cerimônia de Inauguração da Loja do Empreendedor



Figura 1 Organização da Loja

Em abril de 2024, a GAPI, em coordenação com o projeto +Emprego e o INEP, realizou-se a cerimônia oficial de abertura da Loja do Empreendedor +Emprego. O evento contou com a presença de 20 jovens empreendedores beneficiários do projeto, além de autoridades e convidados ilustres, incluindo a coordenadora geral do projeto, Dra. Ana Cristina Paulo, o Diretor do Centro de Emprego de Pemba, Dr. Sérgio Nanchica, três funcionários do INEP, formandos do IFPELAC, entre outros participantes.

A inauguração marcou o início oficial das atividades da Loja, destacando seu papel como um espaço de apoio técnico e prático para fortalecer as iniciativas empresariais lideradas por jovens. Durante a cerimônia, foram apresentados os objetivos do projeto e



Imagem 1: Discurso da Gapi no decurso da cerimónia de abertura oficial da Loja

os serviços que seriam disponibilizados aos empreendedores, como capacitações, *coaching* e acesso a recursos essenciais para a operação dos negócios. Este momento reforçou o compromisso das entidades envolvidas em promover o desenvolvimento socioeconômico sustentável em Cabo Delgado.

2.2. Vendas na loja do empreendedor

As atividades de venda na loja foram realizadas em um ambiente dinâmico e cooperativo, com base em um sistema rotativo de participação dos empreendedores. Essa abordagem permitiu que cada empreendedor tenha a oportunidade de gerir as vendas em momentos diferentes, promovendo equidade e desenvolvendo habilidades de gestão e atendimento ao cliente.

No dia-a-dia da loja, as vendas realizadas foram registadas de forma sistemática e monitoradas por uma dinamizadora responsável por consolidar as transações. Ao final de cada semana, os valores das vendas foram coletados pela dinamizadora e transferidos diretamente para as contas de carteira móvel dos respectivos empreendedores. Este processo assegurou transparência e responsabilidade na gestão financeira, e reduziu os riscos associados ao manuseio de dinheiro em espécie.

Em ocasiões especiais, como feiras de exposição e eventos de prestação de serviços, o modelo operacional apresentou mudanças ligeiras. Nessas situações, os próprios empreendedores foram responsáveis por coletar as vendas diretamente no local. Esta abordagem garantiu flexibilidade e agilidade nas operações, além de permitir maior interação dos empreendedores com os clientes e potenciais parceiros.

O extrato de vendas abaixo apresenta uma particularidade interessante, uma diferença recorrente entre o total de vendas realizadas e os valores transferidos para os empreendedores. Este desvio é atribuído às transações diretas realizadas durante feiras e eventos, que não passam pela dinâmica usual de colecta centralizada pela dinamizadora. A documentação detalhada dessas diferenças é fundamental para manter a consistência dos registos e garantir a transparência perante todos os envolvidos pelo que anexamos a este relatório o extrato de vendas completo e respectivos recibos de conformação de recebimentos.

Esse modelo híbrido de gestão de vendas reflete a natureza flexível e inovadora do empreendimento, equilibrando controle administrativo e autonomia empreendedora

para maximizar os resultados e fortalecer o espírito de colaboração entre os participantes.

Tabela 3: Extrato de vendas e transferência ao beneficiários

Vendas por empresa	Vendas	Transferências
1. Bolos da Quibibi	5,925.00	5,925.00
Venda directa da loja (Caixa loja)	5,925.00	
Transferência para beneficiário Bolos da Quibibi	-	5,925.00
2. Cooperativa de Jovens Horticultores de Mecúfi	3,710.00	3,190.00
Venda directa da loja (Caixa loja)	1,420.00	
Venda em feiras (Recebimento Directo do empreendedor)	2,290.00	
Transferência para beneficiário CJHM	-	3,190.00
3. Cooperativa Oravonapuco	14,750.00	7,150.00
Venda a prazo (Recebimento Directo Empreendedor)	4,000.00	
Venda directa da loja (Caixa loja)	7,150.00	
Venda em feiras (Recebimento Directo do empreendedor)	3,600.00	
Transferência para beneficiário Coop. Oravonapuco	-	7,150.00
4. Cooperativa Wiwana	4,000.00	4,000.00
Venda directa da loja (Caixa loja)	4,000.00	
Transferência para beneficiário Wiwana	-	4,000.00
5. Horticultor Individual (Cuatelia)	5,630.00	3,290.00
Venda directa da loja (Caixa loja)	3,120.00	
Venda em feiras (Recebimento Directo do empreendedor)	2,510.00	
Transferência para beneficiário Cuatelia	-	3,290.00
6. HS Agro Insumos	170.00	
Venda directa da loja (Caixa loja)	170.00	
7. Info Service	1,450.00	985.00
Venda directa da loja (Caixa loja)	1,450.00	
Transferência para beneficiário Info Service	-	985.00
8. KC Serralharia e Serviços	300.00	300.00
Venda directa da loja (Caixa loja)	300.00	
Transferência para beneficiário KC Serralharia e Serviços	-	300.00
9. Natems	4,200.00	
Venda a prazo (Recebimento Directo Empreendedor)	4,200.00	
10. Natural Care	10,060.00	6,800.00
Venda directa da loja (Caixa loja)	6,950.00	
Venda em feiras (Recebimento Directo do empreendedor)	2,960.00	
Transferência para beneficiário Natural Care	150.00	6,800.00
11. Neilani Corte & Costura	3,350.00	2,750.00
Venda a prazo (Recebimento Directo Empreendedor)	600.00	
Venda directa da loja (Caixa loja)	2,750.00	
Transferência para beneficiário Neilani Corte e Costura	-	2,750.00
12. Packe Service	1,040.00	990.00
Venda directa da loja (Caixa loja)	1,040.00	
Transferência para beneficiário Packe Service	-	990.00
13. SAJO	1,100.00	

Venda a prazo (Recebimento Directo Empreendedor)	1,100.00	
14. Serralharia Bila	1,200.00	700.00
Venda a prazo (Recebimento Directo Empreendedor)	500.00	
Venda directa da loja (Caixa loja)	700.00	
Transferência para beneficiário Serralharia Bila	-	700.00
15. Smart Copy Center	12,776.50	8,014.00
Prestação de serviços (Recebimento Directo do Empreendedor)	4,617.50	
Venda directa da loja (Caixa loja)	8,159.00	
Transferência para beneficiário Smart Copy Center	-	8,014.00
16. Terra Fértil	750.00	170.00
Venda directa da loja (Caixa loja)	300.00	
Venda em feiras (Recebimento Directo do empreendedor)	450.00	
Transferência para beneficiário Terra Fértil	-	170.00
Total Geral	70,411.50	44,264.00

2.3. Participação em Feiras de Exposição de Produtos

Durante o período de vigência da Loja do Empreendedor, os jovens empreendedores participaram ativamente em feiras de exposição de produtos. Em alguns casos, os próprios empreendedores estiveram presencialmente representando suas empresas, enquanto em outros, a dinamizadora da loja os representou. Essas ações proporcionaram oportunidades de exposição pública e venda de produtos para públicos variados, contribuindo significativamente para o aumento da visibilidade e do alcance comercial dos negócios beneficiados.



Imagem 2: registos fotográficos em feiras de exposição

2.4. Atividades de Coaching Coletivo e Individual

Ao longo do projeto, os jovens empreendedores participaram de atividades de *coaching* coletivo e individual, com o objetivo de fortalecer suas capacidades em gestão de negócios. Estas atividades abordaram temas essenciais, incluindo:

- **Manutenção de Registos:** Os participantes foram orientados sobre como organizar e manter registos financeiros e operacionais, garantindo a transparência e a eficácia na gestão dos negócios.
- **Cálculos de Custos e Formação de Preços:** Capacitações focaram na identificação e análise dos custos de produção, auxiliando os empreendedores na definição de preços competitivos e sustentáveis.
- **Marketing Digital:** Estratégias para promover produtos e serviços em plataformas digitais foram exploradas, com foco no aumento da visibilidade e alcance das empresas.
- **Planeamento e Gestão Financeira:** Sessões práticas ensinaram os jovens a planejar melhor seus recursos financeiros, preparando-os para lidar com desafios e oportunidades do mercado.



Imagem 3: Ações de coaching e assistência técnica à empresa Serralharia Bila



Imagem 4: Ações de coaching e assistência técnica a empresa SAJO

Estas sessões foram realizadas em um formato dinâmico e participativo, permitindo que os empreendedores aplicassem imediatamente os conhecimentos adquiridos em seus negócios. Além disso, cada jovem recebeu acompanhamento individualizado para atender às necessidades específicas de suas empresas.

2.5. Reuniões de Coordenação e com os Empreendedores

Além das reuniões com os empreendedores, a GAPI e a coordenação local do projeto +Emprego realizaram várias reuniões de coordenação. Nessas reuniões, foram discutidos diversos assuntos estratégicos e operacionais para garantir o melhor funcionamento da Loja do Empreendedor. O diálogo contínuo entre as partes permitiu ajustar ações e solucionar desafios, promovendo uma gestão mais eficaz e alinhada aos objetivos do projeto.

2.5.1. Reuniões com os Empreendedores

No dia 19 de junho de 2024, a GAPI, em coordenação com a equipe local do projeto +Emprego, realizou uma reunião com os empreendedores assistidos. O encontro contou com a participação de representantes de 8 empresas, correspondendo a 34% das 23 empresas beneficiárias do projeto. Esta reunião teve como objetivo a apresentação e análise conjunta do regulamento do projeto, além de realizar a distribuição de cadernetas de registo de vendas e controle de stocks. Estas ferramentas visaram melhorar a organização e eficiência das empresas beneficiárias, promovendo uma gestão mais estruturada e transparente.

Além da reunião de 19 de junho, que teve como foco a apresentação e análise do regulamento do projeto e a distribuição de cadernetas de registo de vendas e controle de stocks, a GAPI realizou reuniões mensais com todos os empreendedores beneficiários. Estas reuniões tinham como objetivo discutir o progresso dos negócios, partilhar experiências e abordar desafios enfrentados pelos participantes. No entanto, nem todos os empreendedores conseguiram participar em todas as reuniões devido a fatores como a distância e outras atividades paralelas relacionadas aos seus negócios.

2.6 Visitas recebidas na loja

A **Loja do Empreendedor + Emprego**, dinamizada pela **GAPI** no âmbito do projeto **+ Emprego para Jovens de Cabo Delgado**, tem sido um exemplo de sucesso no apoio ao empreendedorismo juvenil na região. Essa iniciativa inovadora despertou o interesse de várias individualidades e organizações, que realizaram visitas para conhecer de perto o funcionamento da loja e avaliar seu impacto.

Entre os visitantes destacaram-se a **Diretora Nacional do INEP**, o **Diretor da área de CCE da GAPI**, membros da **Equipe IDE Moçambique**, representante do **Parque Nacional das Quirimbas**, além de outras figuras de relevância no panorama nacional. Durante essas visitas, os convidados tiveram a oportunidade de compreender as modalidades de funcionamento da loja, os mecanismos de suporte oferecidos aos jovens empreendedores e os resultados alcançados no fortalecimento da economia local.

Os visitantes demonstraram apreço pela iniciativa, reconhecendo seu potencial de replicação em outras partes do país. A **loja do empreendedor + Emprego** foi elogiada não apenas pela capacidade de criar oportunidades de trabalho para jovens, mas também por funcionar como uma plataforma para a promoção de habilidades empresariais e para o estímulo ao desenvolvimento sustentável das comunidades locais.

Esse reconhecimento reforça a relevância do projeto na promoção da inclusão socioeconômica e no combate ao desemprego juvenil em Cabo Delgado, posicionando-se como um modelo a ser seguido em outras regiões de Moçambique.



3. Desafios da Loja do Empreendedor

Durante o período de funcionamento da Loja do Empreendedor +Emprego, foram enfrentados diversos desafios que impactaram o alcance pleno dos objetivos estabelecidos. Entre os principais, destacam-se:

- 1) **Permanência na Loja:** A dificuldade dos empreendedores em cumprir as escalas acordadas no regulamento para permanência na loja.
- 2) **Assinatura de Confirmativos:** Problemas relacionados à assinatura de confirmativos de recebimento de valores monetários pelos empreendedores.
- 3) **Participação em Feiras:** Fraca participação em feiras de exposição organizadas tanto pela loja quanto por parceiros.
- 4) **Reposição de Stocks:** Baixa dinamização por parte dos empreendedores na reposição de stocks.

4. Resultados e Impactos

1. Fortalecimento das Empresas:

- As 23 empresas beneficiárias foram capacitadas para melhorar suas operações, aumentando a produtividade e a capacidade de gerar renda das empresas e cooperativas assistidas das quais 35% são lideradas por mulheres.

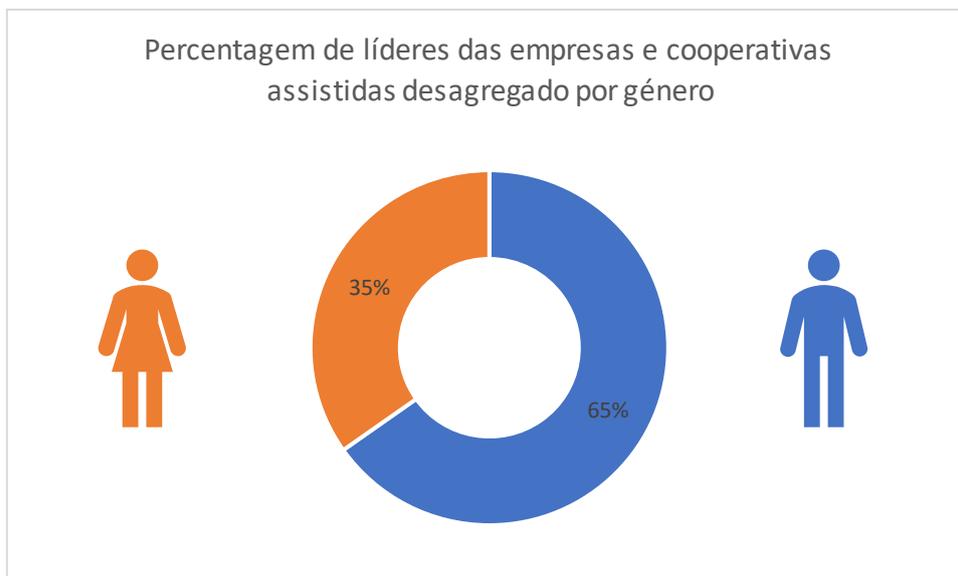


Figura 2: estatística de liderança das empresas e cooperativas por género

- A implementação do projeto Loja do Empreendedor trouxe resultados expressivos, evidenciados pelo aumento significativo do número de potenciais clientes e do nível de vendas relatados pelos participantes. Este impacto positivo foi observado tanto nas transações realizadas na loja quanto nas instalações próprias dos empreendedores.

Ao oferecer um espaço de exposição centralizado, a loja serviu como um ponto estratégico de visibilidade para os empreendedores. Os consumidores que antes desconheciam os produtos e serviços passaram a reconhecê-los, resultando em um crescimento na procura e no interesse. Muitos empreendedores relataram que os clientes conquistados na loja também buscaram seus estabelecimentos fora deste espaço, ampliando a base de consumidores e consolidando relacionamentos comerciais duradouros.

O aumento das vendas foi outro marco importante do projeto. A loja tornou-se um catalisador para maior fluxo de caixa, com muitos empreendedores notando um crescimento sustentável em seus rendimentos. Este incremento foi atribuído não apenas

à maior visibilidade, mas também às novas estratégias de marketing e gestão aprendidas ao longo do projeto, como técnicas de atendimento ao cliente e melhor apresentação dos produtos.

No geral, o projeto Loja do Empreendedor não apenas aumentou o volume de vendas e a base de clientes, mas também proporcionou aos participantes uma experiência prática de crescimento empresarial. Esses resultados evidenciam o impacto transformador da iniciativa e reforçam seu potencial como um modelo a ser replicado e ampliado em futuras intervenções de apoio ao empreendedorismo.

2. Manutenção de Emprego e Aumento da Renda:

- As iniciativas apoiadas resultaram na manutenção de múltiplos postos de trabalho diretos e indiretos nas comunidades envolvidas e contribuíram para aumento de renda dos empreendedores envolvidos.

3. Integração no Mercado:

- As empresas representadas na loja do empreendedor + Emprego conseguiram ampliar suas redes de comercialização, estabelecendo parcerias locais.
- Adicionalmente, a diversificação dos pontos de venda – combinando a loja física com a atuação nos locais próprios dos empreendedores – demonstrou ser uma abordagem eficaz. Essa sinergia entre os diferentes espaços de atuação fortaleceu os negócios, permitindo que os empreendedores maximizassem suas oportunidades de geração de receita e expandissem seu alcance no mercado.

4. Desenvolvimento de Competências:

- Os jovens participantes relataram melhorias significativas em suas competências empresariais, especialmente em áreas como gestão financeira e marketing digital.

5. Conclusão e Recomendações

5.1. Conclusões

A implementação do projeto da Loja do Empreendedor trouxe resultados significativos, consolidando-se como uma plataforma transformadora para os participantes. Desde o início, a iniciativa proporcionou um espaço acessível e estruturado, onde os empreendedores puderam ampliar sua visibilidade, alcançando novos públicos e mercados. A loja tornou-se um ponto central para a comercialização de produtos, reforçando o vínculo entre empreendedores e consumidores locais.

Além de aumentar o alcance das vendas, o projeto também funcionou como uma incubadora de aprendizado contínuo. Os empreendedores tiveram a oportunidade de desenvolver e aperfeiçoar técnicas de gestão de negócios, desde o controle de inventário e precificação até o planejamento financeiro e estratégias de marketing. Oficinas e treinamentos práticos oferecidos no âmbito do projeto ajudaram a fortalecer suas capacidades, promovendo um crescimento sustentável de seus negócios.

A natureza colaborativa do projeto foi outro elemento marcante. A convivência no ambiente da loja e a partilha de experiências entre os participantes criaram uma rede de apoio mútuo e inspiração. Isso não apenas fomentou um senso de comunidade, mas também incentivou a troca de ideias inovadoras e práticas eficazes.

Como resultado, muitos empreendedores relataram um aumento significativo nas vendas e na confiança em gerir seus negócios de forma mais profissional. O espaço também serviu como um laboratório para testar novos produtos e receber feedback direto dos clientes, ajudando a alinhar as ofertas com as demandas do mercado.

A Loja do Empreendedor revelou-se, portanto, não apenas um ponto de venda, mas um catalisador para o crescimento individual e coletivo. O projeto demonstrou o impacto positivo de oferecer uma plataforma estruturada e inclusiva, contribuindo para o empoderamento econômico e social dos participantes. Com base nessas conclusões, a continuidade e expansão desse modelo podem beneficiar ainda mais empreendedores, reforçando o desenvolvimento local e a sustentabilidade de pequenos negócios.

5.2. *Recomendações para projetos futuros*

Com base na experiência da implementação da Loja do Empreendedor, foram identificados desafios importantes que podem ser abordados para melhorar a continuidade do projeto e guiar iniciativas futuras. Abaixo, seguem recomendações que visam a superação das dificuldades enfrentadas e a maximização do impacto positivo da iniciativa:

- **Revisão das Escalas de Participação na Loja**
 - Desenvolver um cronograma mais flexível e adaptado às agendas paralelas dos empreendedores.
 - Explorar um sistema de substituições ou revezamentos automáticos, permitindo que outros participantes cubram ausências de última hora.
- **Incentivos Financeiros para Participação em Feiras**
 - Garantir apoio financeiro ou logístico para facilitar a locomoção dos empreendedores às feiras e eventos.
- **Fortalecimento da Presença Digital**
 - Investir em treinamentos sobre marketing digital para capacitar os empreendedores a utilizarem plataformas como o Facebook de maneira eficaz.
 - Criar campanhas específicas para aumentar o número de seguidores e o engajamento nas redes sociais, incluindo promoções exclusivas para seguidores.
 - Designar uma equipe ou pessoa responsável por gerir e atualizar as plataformas digitais com regularidade.
- **Apoio à Reposição de Stock**
 - Implementar um fundo rotativo ou sistema de microcrédito para ajudar os empreendedores a manter um fluxo contínuo de reposição de mercadorias.
 - Promover sessões de formação sobre planeamento de inventário e gestão de fornecedores para minimizar rupturas de stock.
- **Maior Sensibilização e Comunicação**

- Realizar encontros regulares para reforçar a importância do cumprimento das escalas de presença e da participação ativa em feiras e plataformas digitais.
- Estabelecer canais de comunicação eficientes, como grupos no WhatsApp ou aplicativos específicos, para coordenar rapidamente mudanças nas escalas ou outras emergências.
- **Iniciativas de Engajamento Comunitário**
 - Organizar eventos comunitários para promover a loja e atrair mais clientes, ao mesmo tempo em que reforça a conexão dos empreendedores com a comunidade.
 - Estimular o uso de produtos locais como parte do marketing, aumentando o apelo dos negócios para consumidores conscientes.

A Loja de Empreendedores reafirma o papel crucial do empreendedorismo na promoção do desenvolvimento econômico e social, especialmente em contextos vulneráveis como o de Cabo Delgado.

ANEXO I – INDICADORES

