



INCUBADORA REGIONAL DE MICROEMPRESAS - CACHEU

# RELATÓRIO DE ATELIÊ DA MUTUALIZAÇÃO “SABER FAZER”

Canchungo, novembro de 2021

A Incubadora regional de Microempresas Cacheu (IRMEC) é uma instituição de fomento ao empreendedorismo, inclusão financeira e do desenvolvimento económico local, sendo um projeto de capacitação compatível com as atividades de ensino, pesquisa, desenvolvimento económico local, emprego, fomento empresarial e extensão, proporcionando um ambiente de troca de informações, aprendizados, assistências. Esta instituição foi criada no janeiro de 2015, para impulsionar o crescimento da economia regional, luta contra desemprego jovem e a pobreza.

A IRMEC caracteriza-se como programa de extensão e desenvolvimento empresarial e profissional, voltado para a problemática regional e para a melhoria das condições sociais, e de apoio ao desenvolvimento económico da região de Cacheu, tendo como principal objetivo a transformação de ideias em serviços e/ou produtos com inovação, inclusão financeira através dos bancos comunitários, criação de autoemprego, orientação e a inserção no mercado de trabalho, valorização dos produtos locais e criar empregos através do seu três departamentos: Fomento empresarial; Zona de emprego e promoção e proteção do meio ambiente.

De acordo com os resultados do seguimento das muitas formações que levamos a cabo para empreendedores, mulheres e diferentes áreas profissionais, e tendo em conta as instabilidades e as conjunturas do mercado local e nacional, novas demandas no mercado de trabalho, avanço e mudanças em alguns setores profissionais, entretanto vimos que tem a necessidade de criar um espaço de troca de experiências e saberes, que proporciona um aprendizado mais conciso e sustentável fora do âmbito formal de aprendizagem e favorecer a criação de rede entre profissionais do mesmo sector como com os demais sectores profissionais, etc.

Para concretização dessa tremenda ideia foi realizado no dia 26 de novembro de 2021 ateliê de “SABER FAZER” que congregou cinco (5) sectores profissionais nas quais: Carpinteiros, Pescadores, Pedreiros, Mecânicos e Vendedoras, seis (6) elementos por grupo totalizando trinta (30) participantes, ateliê teve lugar no jardim de AMIC - Canchungo.



## O ateliê teve como objetivos:

- Permitir os participantes partilharem as suas experiências e saberes, também conhecerem a realidade do mercado (oportunidades e dificuldades), atuais demandas e como aproveitar as oportunidades nele existente, enfim apreender e corrigir os erros cometidos no passado, dar salto para crescimento e sustentabilidade das suas atividades.
- Fomento da sustentabilidade das atividades geradoras de rendimento e criação da rede de partilha;
- Permitir atores informais, as mulheres e pessoas em risco de exclusão trabalharem em conjunto sobre ilustração dos problemas que afetam as suas atividades quotidianos, desenvolvimento económico local e partilharem juntos possíveis saídas ou soluções desses problemas.
- Permitir o Governo e as Ong's conhecerem o problema real dos AGR's informais e desenvolvimento rural e saberem como conjugar esforços com as mulheres e as associações juvenis para resoluções de tais problemas através dos planos de mudanças ou projetos.

E servir do mecanismo de apoio mútuo entre os participantes de diferentes sectores económicos: trabalhadores a busca das novas ou melhores oportunidade e novos empreendedores ou pessoas com ideias. Também, ajudará as pessoas a terem mais oportunidades, conhecer os caminhos apropriados para fazer as coisas ou de resolver problemas, as oportunidades existentes no sector das suas atividades económicas e os serviços oferecidos pela incubadora

Ateliê iniciou pelas 09h00 AM, com boas vindas e apresentação sumário da IRMEC feita pelo



Bertrand G. Mendes onde mostrou os objetivos de ateliê e a metodologia a ser usada durante os momentos de trabalho, seguida duma dinâmica de apresentação intergrupala.

Depois prosseguiu os trabalhos onde cada participante do grupo apresenta as suas dificuldades e problemas que encontra no seu trabalho e de

seguida membros do grupo com mais experiência ou que o problema apresentado não é um problema para ele/a mostra a forma que usa para resolver ou ultrapassar o problema demonstrado.

No decorrer da primeira parte do ateliê foi levantada muitos problemas que os participantes enfrentam no seu cotidiano laboral, e houve uma grande discussão entorno das soluções dos problemas levantados, onde foram listados no flipchart pelo animador de cada grupo, depois se seguiu com a segunda parte referente a restituição dos trabalhos em grupo, onde cada grupo apresenta os problemas, soluções, recomendações e



propostas, com seguinte ordem de apresentação:

CATEGORIA	PROBLEMAS	SOLUÇÕES	RECOMENDAÇÕES
Mecânicos	<p>Espaço para estalar oficinas;</p> <p>Dificuldades no arranjo de motor;</p> <p>Falta de guincho para levantar diferencial;</p> <p>Fazer orçamentos antes avançar com arranjos de veículo;</p> <p>Dificuldade de fazer arranjos de veículos eletrônicos;</p> <p>Indução a erros por parte dos clientes (Negligencia de clientes)</p> <p>Falta de bom pagamento dos serviços prestados (proliferação das oficinas mecanicas</p>	<p>Se deve procurar um espaço permanente e não emprestado se for preciso comprar o espaço e deve ser pavimentado com diferentes escalas e compartimentos</p> <p>É bom ter feramente adequado para evitar usar martelos, no entanto muitas vezes se recorre empréstimo ou aluguel de ferramentas quando a oficina não dispõe do necessário para arranjar o motor, mas o melhor seria a oficina ter as suas próprias ferramentas.</p> <p>Capacitação de forma de fazer orçamentos;</p> <p>Formação no domínio de veículo eletrônicos;</p>	<p>Precisamos de apoio financeiro para melhorar condições do nosso trabalho de oficinas;</p> <p>Crédito de dinheiro para melhorar condições de oficinas;</p> <p>Formação em manutenção dos carros eletrônicos</p> <p>Formação em elaboração do orçamento</p>

<p><b>VENDEDORES/ AS</b></p>	<p>Falta de apoio financeira; Mercado para compra de produtos; Deslocar para o mercado fornecedor; Espaço de conservação dos produtos Falta de rede e de intermediação produtor – vendedor Dificuldade em gestionar lucros</p>	<p>Criação da rede de ajuda mútua e integração nos bancos comunitários; Criar uma parceria com fornecedores/distribuidores, transportadores e produtores, estabelecer um grau de confiança para aquisição mais rápido dos produtos. Uso das técnicas tradicionais de conservação, embora muitas vezes não é sustentável ou faz o produto perder a qualidade Transferência das experiências das técnicas tradicionais e formação informal em gestão dos pequenos negócios, baseando na troca de experiências e histórias de sucesso</p>	<p>Estamos a precisar de apoio na criação de rede que facilitará a chegada dos produtos nas nossas mãos Temos a necessidade de um lugar adequado para conservação dos nossos produtos Precisamos da formação em educação financeira e gestão dos pequenos negócios</p>
<p><b>PEDREIROS &amp; CARPINTEIROS</b></p>	<p>Falta de materiais de trabalho; Mau pagamento de mão de obra; qualidade de alimentação, elaboração do orçamento Trabalhos temporários; Em alguns casos materiais de trabalho pertence o proprietário; Saídas prematuros dos Aprendizes; Falta da uniformização dos preços, Falta dos contratos formais; Falta de informação do vencimento no início do trabalho (ajudantes); Ajudantes abdicam por falta de pagamentos ou falta da transparência;</p>	<p>Empréstimo ou angariação de fundo para compra de materiais de trabalho; Melhoria de mão-de-obra, ser profissional determinado na hora de negociar com cliente; Incluir alimentação no orçamento e não depender do cliente Garantir um subsídio convincente ao ajudante; Esclarecimento do orçamento ao ajudante antes do início do trabalho (transparência); Esclarecer o benefício de cada membro da equipa e formalizar o contrato antes do início do trabalho;</p>	<p>Formação em gestão dos pequenos negocios, usando método informal Formação na elaboração do orçamento</p>
<p><b>PESCADORES</b></p>	<p>Falta de materiais de trabalho (motores de canoa, gelo); Altas taxas de licenças de pesca e transporte; Embaraçamento de rede;</p>	<p>Conseguimos realizar as nossas atividades mesmo com as dificuldades usando as técnicas tradicionais e com pequeno meio que dispomos; Recorrer ao empréstimo ao terceiro ou usar o dinheiro guardado para pagar</p>	<p>Pescadores recomendam a instituição IRMEC pra jogar as suas influências junto ao</p>

	<p>Falta de peixe em grandes quantidades;  Elevada taxa do mercado;  Falta de poder de compra;  Falta de meios financeiros para compra de grande quantidade de gelo para conservação;  Falta de um lugar de conservação de peixe</p>	<p>licenças, evitando apreensão dos materiais que é ainda mais prejudicial;  Anteriormente os nossos velhos desciam a água para resgatar a rede, mas agora usamos a técnica de remar contra á mare e puxar se não sair cortamos a parte que não emergiu;  Quando a água está mal ou tem falta de peixe na água recorreremos comprar peixe em Bissau para revender;  Como não temos o lugar para conservar peixe recorreremos o método tradicional fumagem ou usar gelo que muitas vezes ficamos sem capacidade financeira de o adquirir;  Para não deixar peixe estragar somos obrigados a vender num preço baixo ou emprestar;  Obs.: se umas delas não conseguir ter peixe para vender juntam e vendem em grupo depois dividem o lucro ou rendimentos, também se juntam periodicamente para fazer e dividem o lucro dependendo da costura da cada rede para facilitar o trabalho e a conservação do peixe;</p>	<p>governo sectorial e parceiros para:  Concessão de crédito ou subvenção ao sector das atividades da pesca;  Diminuir a taxa de licenças;  Montar câmaras frigoríficos no porto ou no mercado;  Diminuir a taxa da senha de mercado;  Empréstimo de dinheiro para mulheres vendedoras de peixe;  Ampliar o mercado de Canchungo para facilitar os vendedores de peixe;  Formação sobre educação financeira</p>
--	--	--	---

E para fechar se realizou debate conjunto agregando todos os participantes do ateliê onde foram dados muitos comentários e outros pontos de vista relativamente aos problemas apresentados e soluções. Encerando-se o encontro pelas 13:15.

**Benefícios para participantes:**

- Permitiu os participantes saberem quais são os mecanismos para ter os negócios mais lucrativos na área de atividade que fazem e as oportunidades existentes.
- Os participantes beneficiaram da participação gratuita e aprenderam como tirar o máximo proveito das suas atividades e aprender a criar soluções para as suas dificuldades
- Tiveram a ocasião para ouvir as experiências, mostrar os seus problemas e receber as respostas ou soluções;
- Favoreceu a ampliação da rede com outros participantes do evento, porque o evento favoreceu um bom momento para partilhar informações úteis;

O evento ermitiu a participação na identificação dos problemas e as possíveis soluções dos mesmos

No final da formação, os formandos mostraram satisfeitos com os conteúdos administrados e a linguagem e os métodos usados para os abordar, agradeceram imensamente a iniciativa, onde pediram que se faça sempre as formações do género porque lhes ajudará a saber como tirar o máximo proveito da internet para procura de emprego

De acordo com os conteúdos apresentados e avaliação feita da formação por parte dos formandos, se conclui que foram atingidos resultados de acordo com os objetivos supracitados. Entretanto os formandos permitiram usar os conhecimentos adquiridos.

Feita em Canchungo 01 de dezembro de 2021

Bertrand G. Mendes

# ANEXOS

