



INCUBADORA REGIONAL DE MICROEMPRESAS - CACHEU

RELATÓRIO DE ORGANIZAÇÃO E FORMAÇÃO
DE AGRUPAMENTOS DAS MULHERES
PRODUTORAS DE ÓLEO DE PALMA
REGIÃO CACHEU

Canchungo, janeiro de 2022

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.

Como o ser humano é o principal insumo responsável pela competência e sucesso das empresas, torna-se necessário entender como extrair das pessoas seus mais altos níveis de criatividade, inovação, participação e engajamento. Nesse âmbito a organização e treinamento



constituem um processo educacional para gerar crescimento e mudanças, melhorando assim seu espírito de equipe, integração e criatividade, porque é imprescindível a capacitação do indivíduo,

pois é o que determina os principais valores, permitindo analisar as possíveis particularidades, gerando assim um melhor produção e aproveitamento da sua atividade geradora de rendimento.

Em função da globalização econômica, evolução das comunicações, desenvolvimento tecnológico e competitividade, as é necessário a transferência das experiências como a reengenharia e diminuição de tamanho de trabalho como insumos de produção permitindo gerar mais lucros e menos sacrifícios na produção.

De acordo com Hoyler (1970, p.148) considera treinamento como investimento empresarial destinado a capacitar uma equipe de trabalho e reduzir ou eliminar a diferença entre o atual desempenho e os objetivos e realizações propostos. Neste sentido, o treinamento é um esforço dirigido no sentido de equipe, com a finalidade de fazer a mesma atingir o mais economicamente possível os objetivos da empresa. “Treinamento é um processo de assimilação cultural a curto prazo, que objetiva repassar ou reciclar conhecimento, habilidades ou atitudes relacionadas diretamente à execução de tarefas ou à sua otimização no trabalho” (MARRAS 2001, p. 145).

Para concretização dessa tremenda ideia foi realizado entre os dias 28 de dezembro a 06 de junho de 2022 a organização e formação dos agrupamentos das mulheres produtoras de óleo de palma da região de Cacheu devidas em quatro grupos nos seguintes lugares: Ingoré, São domingos. Cacheu e Canchungo.

A atividade teve como objetivos:

- Organizar, estruturar as mulheres produtoras de óleo de palma e mostrar-lhes as ferramentas ou requisitos necessários para um bom funcionamento e gestão de uma organização ou grupo.
- Permitir os participantes conhecerem os custos reais de produção e os benefícios que obtém pós-venda de óleo, conhecerem a realidade do mercado (oportunidades e dificuldades), enfim apreender e corrigir os erros cometidos no passado, dar salto para crescimento e sustentabilidade das suas atividades através das novas estratégias ou planos.
- Fomento da sustentabilidade das suas atividades económicas, criação da rede produtor-vendedor e uso das novas técnicas da venda;
- Permitir que os participantes tenham os conhecimentos em como gestionar os materiais

doados pelo GCCIA+ e os rendimentos obtidos nas suas atividades económicas e como fazer crescer as suas economias através da educação financeira.

E servir do mecanismo de apoio mútuo entre os produtores de óleo de palma, também lhes ajudará a terem mais oportunidades, conhecer os caminhos apropriados para fazer uma produção com menos custo ou de resolver os problemas, as oportunidades existentes no sector das suas atividades económicas e como obterem mais lucros e minimizar custos.

A formação iniciou no dia 28 no setor de Ingoré agregando uma soma de 12 produtores de óleo de palma, 29 de janeiro em são domingos com participação de 10 produtores, 05 de janeiro setor de Cacheu agregando 22 produtores e no dia 06 setor de Canchungo com a presença de 16 produtores ambas representantes dos N grupos que fazem parte das unidades transformadoras de óleo de palma da região de Cacheu.



As atividades foram levadas a cabo pela IRMEC na presença dos membros

da federação WNUOBOLALAM e do projeto GCCIA+, onde foi mostrado os objetivos de formação e a metodologia a ser usada durante os momentos de trabalho, seguida duma dinâmica de apresentação.

A formação foi dividida em três partes:

1 – Gestão organizacional, onde foi mostrado participantes como gerir uma organização, como gerir conflitos internos e a importância da comunicação e a transparência como motores de progresso organizacional.

2- Gestão de negócio, essa seção foi iniciada com cálculos dos insumos utilizados para produzir óleo de palma, força de trabalho, custo de pré-produção, produção e pós-produção

3 – Educação financeira, o participante forma pedidos para ilustrarem os gastos que fazem em cada lumo que levam óleo de palma para vender, em què é que usam os rendimentos obtidos nas suas atividades, e por fim foram mostrados melhor formar de usar o dinheiro a fim de conseguirem ter poupanças que farão crescer as suas economias e as suas atividades económicas.

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 segunda parte da formação foram levantados muitos problemas que os participantes enfrentam no seu quotidiano laboral, e houve uma grande discussão entorno das soluções dos problemas levantados, para melhor fazer os participantes compreenderem os custos da pré-produção, produção, pós-produção e benefícios ou perdas foi feita exercício no flipchart para ilustrar os custos da produção que se vê no quadro seguinte de acordo os setores.

Setor	Unid. de base	Insumos de produção	Mercado	Benefícios
Ingoré	160 l 8 tanques de chabeu	Cortadores – 35 000 Arrumar cachos – 11 000 Transporte para casa – 11 000 Tirar frutas (chabéu) – 3 000 Peneirar – 2 000 Cozer – 10. 000 Pilar – 15 000 Extraer óleo – 12 000 Água – 7 000 Lenha – 5 000 Aluguel de tanque – 12 000 Aluguel de bacia – 6 000 Compra de bidões (8) – 3 000 TOTAL – 131 000	Preço - 1500/L 160 L – 240 000 Transporte para Ingoré 5X – 15 000 Taxas de mercado – 3 000 (250/bidão) Restauração – 1 000 T – 19 000	82 000
Canchungo	20 L	Cortadores – 10 000 Arrumar cachos – 5 000 Transporte para casa – 2 000 Peneirar – 1 500 Cozer – 10. 000 Pilar – 15 000 Extraer óleo – 7 500 Água – 2 000 Lenha – 1 500 Aluguel de tanque – 2 500 Bidão – 1 000	Preço – 1 250/L 20L – 25 000 Transporte - 2250 Taxa de mercado – 200 Restauração – 600 T- 3 050	- 11 000

		TOTAL – 33 000		
Cacheu	20L 1 tanque de Chabeu	Cortadores – 10 500 Arrumar cachos – 2 000 Transporte para casa – 3 000 Tirar frutas (chabéu) – 3 000 Peneirar – 2 000 Cozer – 10. 000 Extrair óleo – 15 000 Água – 2 000 Lenha – 3 000 Aluguel de tanque – 3 750 Aluguel de bacia – 1 000 Bidão – 1 000 TOTAL – 30 250	Preço – 1 250/L 20L – 25 000 Transporte - 1 500 Taxa de mercado – 1 000 Restauração – 1 500 T – 4 000	- 9 250
São Domingos	20L 1 tanque de chabeu	Cortadores – 8 250 Arrumar cachos – 2 500 Transporte para casa – 2 000 Tirar frutas (chabéu) – 3 000 Peneirar – 2 000 Extrair óleo – 7 500 Água – 2 000 Lenha – 15 000 Aluguel de tanque – 1 500 Aluguel de bacia – 3 000 Bidão – 500 TOTAL – 44 250	Preço – 1 500/L 20L – 30 000 Transp/pessoa – 1 000 Transp/bidão – 500 Taxa de mercado – 200 Restauração – 1 000 T – 2 700	- 19 250

E para fechar se realizou debate conjunto sobre os custos da produção onde foram dados muitos comentários e outros pontos de vista relativamente aos problemas apresentados e soluções.

Como se vê na tabela acima, existe uma disparidade dos preços de insumos utilizados na produção de óleo de palma também existe a disparidade das taxas que se pagam no mercado, no entanto se deteta também uma diferença do preço de óleo de palma e benefícios ou perdas pós-venda. Obs: embora se constata que produtor pode ganhar um pequeno lucro quando produzir uma grande quantidade, o que lhes torna difícil por causa do fraco poder económico para pagar e alimentar os cortadores.

De acordo com avaliação dos exercícios feitos com diferentes grupos em setores supracitados, se conclui que as mulheres produtoras de óleo de palma sofrem uma perda enorme



nas suas atividades económicas que varia entre 9 250 a 19 250 na produção de 20 litros de óleo de palma, na qual ficam sem rendimento. A perda se deve ao uso das técnicas tradicionais que requer uso da grande quantidade dos insumos, a distância das tabancas ao mercado onde realiza o lumo, falta de contato de grandes compradores ou vendedores nos mercados centrais

Entretanto existe a necessidade de mudar a forma (técnicas) de produção onde se reduzirá o custo da produção e insumos, começando pelo uso das técnicas modernas, máquinas adequados, formações e criar uma rede de produtor-vendedor para minimizar os custos associados a venda, permitindo o escoamento de óleo de palma com menos custo e rápida saída do mesmo no mercado.

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 de terem os grupos organizados e estruturados. Beneficiaram da formação sobre gestão organizacional
- Favoreceu a ampliação da rede com outros participantes (outros grupos que pertencem a unidade de transformação) porque a formação favoreceu um bom momento para compartilhar informações úteis e de aprendizado;

No final da formação, os participantes mostraram satisfeitos com os conteúdos administrados e a linguagem e os métodos usados para os abordar, agradeceram imensamente a iniciativa por ser tao importante para o desenvolvimento das suas atividades económicas, onde pediram que se faça sempre as formações do género porque lhes ajudará a saber como tirar o máximo proveito das suas atividades e como usar o dinheiro de uma forma racional fazendo crescer as suas atividades e poupanças.

Mostraram que não davam de conta as perdas ilustradas na tabela acima, sempre pensavam que têm lucros pós-venda, entretanto a formação lhes permitirá a partir de agora saber calcular os lucros, saber separar o dinheiro do negócio com o dinheiro pessoal, saber como usar o dinheiro nas coisas prioritárias e não uso irracional, também lhes permitiu saber como melhor assegurar a coesão do grupo e sustentabilidade do mesmo

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 de uma forma adequado.

Feita em Canchungo 12 de janeiro de 2022

O coordenador
Bertrand G. Mendes

