



**INCUBADORA REGIONAL DE MICRO-EMPRESAS/CACHEU
(IRMEC)**

RELATÓRIO ANUAL DAS ACTIVIDADES

Canchungo, janeiro 2022

INDICE

I – IDENTIFICAÇÃO DA INSTITUIÇÃO:.....	3
II. CONTEXTO GERAL DA IRMEC	3
III. ACTIVIDADES REALIZADAS	7
Apoio ao empreendedorismo:	7
Apoio as dinâmicas coletivas:	19
Orientação e inserção laboral:	20
IV. PERSPECTIVAS PARA 2022	23
V. DIFICULDADES	24

I – IDENTIFICAÇÃO DA INSTITUIÇÃO:

Nome: Incubadora Regional de Microempresas/Cacheu - IRMEC

Endereço: Av. Titina Sillá, Frente ao Liceu regional Ho Chi Minh – Canchungo/Guiné Bissau

Telefones: 00245 96 631 91 80/95 637 83 16

E-mail: info@irmec-gb.org

Website: www.irmec-gb.org

Representante legal:

Nome: Bertrand G. Mendes

Cargo: Coordenador

II. CONTEXTO GERAL DA IRMEC

A Incubadora de Microempresas (IRMEC) é um mecanismo de fomento ao empreendedorismo na comunidade e na sociedade, sendo um projeto de capacitação compatível com as atividades de ensino, pesquisa, desenvolvimento económico local, fomento empresarial e extensão oferecidos pelas diferentes ONG's, proporcionando incubação de microempresas, um ambiente de troca de informações, aprendizados, assistências, orientação e inserção laboral, visando transformar uma ideia em um negócio sustentável e rentável. Esta instituição de carácter social e não governamental foi criada desde 19 janeiro de 2015, para impulsionar o crescimento da economia regional, luta contra desemprego jovem e a pobreza.

A IRMEC está composta pelas quatro secções:

1. Fomento empresarial

É o programa de incentivo à inovação da IRMEC que inclui Incubadora de Startups e de microempresas, Serviços Técnicos, Palestras e Workshops e Assessoria para projetos de inovação, também serve de um espaço para a 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, negócios e/ou produtos com inovação para a inserção no mercado, criar empregos através das atividades empreendedoras autónomas.

Essa área de Fomento Empresarial se traduzirá na criação de postos de trabalhos autónomos, impulsionando e potenciando o tecido empresarial, esta função se realizará através de diretrizes (como o Plano Local de Comercio, Plano Regional de Desenvolvimento Económico, o apoio a criação e consolidação das empresas, assim como ações para a participação ativa dos autónomos no tecido

produtivo) e de ações estratégicas, como fóruns, assessorias e programas para melhorar a competitividade das PMES, medidas para desenvolver os polígonos industriais e o apoio a divulgação.

2. Zona de Emprego

É a secção de IRMEC direcionado a orientação e inserção laboral, que vai por a disposição dos buscadores de emprego os recursos que lhes ajudaram aceder ao mercado de trabalho, e procurar através de sócios (parceiros) um fundo para o fundo rotativo ou a financiamento de empreendedores, os pequenos produtores e a agricultura familiar, e orientar-lhes em como entrar no mercado para gerar benefícios em lugar de servir como meio de subsistência em permanente articulação com sessão de fomento empresarial. Isso servirá como meio de gerar empregos para grande número das pessoas com baixa escolaridade, incluindo analfabetos. Porque se vê como limites, a pouca integração com os programas da capacitação, a baixa sustentabilidade dos empregos gerados e a dificuldade de alcançar aos más pobres nas zonas rurais. Entretanto a secção tem por objetivo geral ajudar a camada Jovem, portadores da deficiência e parados da longa duração a Inserir no mercado laboral através do seu programa de Orientação e Inserção Laboral (OIL). E para conseguir tais fins, a área de Formação e Emprego se ocupará de instruir e assessorar a desempregados para melhorar suas condições de acesso a mercado laboral, através de cinco campos de trabalho: orientação laboral, formação, inserção laboral, integração e intermediação, também servirá de um meio adequado para divulgação dos postos vacantes.

Entretanto, será necessário seguir seguintes passos:

- O primeiro passo será o fortalecimento dos sistemas de informação, a fim de fortalecer as políticas de intermediação e facilitar a inserção dos desempregados no mercado de trabalho, para tal fim a incubadora usará diferentes canais da comunicação social tais como: redes sociais (através da sua página no facebook – IRMEC), rádios comunitárias e distribuição de flyers (quando necessário).
- A segunda será a adoção de uma abordagem individualizada, classificando os desempregados (com ou sem formação e direcionando-os para as atividades com maior probabilidade de ajudá-los a inserir no mercado de trabalho).
- A terceira direção será a ênfase no treinamento permanente, condição para promover a empregabilidade, reciclagem e atualização de conhecimentos de acordo com as novas demandas dos empregadores e mercado de trabalho, devendo o sistema também estimular a participação dos indivíduos em estratégias de própria ajuda, com a disponibilidade de serviços que lhes permitam monitorar oportunidades e encontrar vagas de emprego.

Em geral Zona de Emprego servirá de intermediação que funcionará efetivamente como uma porta de entrada para os serviços de emprego; uma atenção personalizada, capaz de encaminhar os indivíduos para serviços de assistência ou de capacitação das pessoas desempregadas, oferecendo-lhes formações para um melhor (re)integração no mercado de trabalho; informatização do serviço e a ampliação das possibilidades de autosserviço; criar a eficácia do sistema para maior capacidade de aproximar-se aos empresários, empregadores e captar mais vacantes através de um convénio com os mesmos. Porque uma das chaves para alcançar um trabalho ou manter num serviço é o fortalecimento das carreiras. Esta secção terá uma estrita ligação e permanente articulação com o programa Djukanin.

3. **Promoção dos Produtos Locais e proteção do meio ambiente**

Na região de Cacheu a agricultura tem um considerável potencial da criação de emprego e riqueza, e pode absorver vasto número de potencial da força ativa de trabalho que atualmente afogam no subemprego ou desemprego, através das suas terras relativamente fértil, uma pluviometria importante e uma população composta pela maioria jovem. Entretanto essa secção ter por objetivo orientar a população ativa para uma eleição bem equilibrada de inversões de emprego intensivo na agricultura e em atividades rurais não agrícolas que podem criar oportunidades imediatas de emprego a curto prazo que mais facilmente podem ser aproveitadas pelos jovens. E se deve desenvolver estratégias locais adequadas para o desenvolvimento económico através da promoção dos produtos locais e uso de agricultura agro-ecológico, que vai poder gerar mais a sustentabilidade do emprego. As estratégias que farão da agricultura uma opção suficientemente atrativa para a juventude, incluso sobre passar a agricultura de subsistência e introduzir a comercialização e melhoras de produtividade através de mudanças técnicas e de infraestruturas de apoio, e criando um mercado nacional e internacional para a saída de produtos e conseqüentemente a valorização dos mesmos.

MISSÃO

Entre as diferentes atividades a Incubadora regional de microempresas tem como missão:

- Ser um programa de desenvolvimento profissional, empresarial e económico;
- Ser uma ferramenta de incentivo à cultura da inovação na comunidade e fomento da inclusão financeira das mulheres;
- Promover o acesso de organizações com e sem fins lucrativos à comunidade empresarial (startups) e às novas tecnologias e conhecimento científico aplicado;
- Colaborar com o aprimoramento dos empreendimentos de startups para que possam atingir níveis de conhecimentos e gerências modernos e competitivos;
- Organizar, incentivar, promover e fomentar o desenvolvimento regional por meio de articulação entre as instituições de ensino e pesquisa, o poder público, as empresas e grupo das mulheres;

- Estimular a criação de redes de cooperação no âmbito do sistema regional de empreendedorismo;
- Estimular e fomentar o crescimento económico regional através do empreendedorismo, cooperativas, redes de trabalhadores autónomos e bancos comunitários;
- Ajudar os jovens e parados da longa duração em inserir no mercado de trabalho através do programa de inserção e orientação laboral pertencente à Zona de emprego;
- Promover os produtos locais e preservação do meio ambiente.
- Estimular e fomentar a inclusão e autonomia financeira das mulheres.

OBJECTIVO

Para atender as suas finalidades, a IRMEC atua de seguinte forma para alcançar, entre outros, os seguintes objetivos:

- Oferecer às microempresas: serviços, treinamento, infraestrutura e espaço físico, de acordo com objetivos, obrigações e condições estabelecidas no Contrato de Participação;
- Facilitar o acesso às inovações e aos processos gerências, estimulando a colaboração entre as empresas incubadas, as empresas parceiras que apoiam o Programa e os e técnicos;
- Fornecer infraestrutura de apoio que auxilie a transformação das ideias em produtos ou serviços para o mercado e sociedade.
- Promover, isoladamente ou em conjunto com outras instituições, cursos de capacitação destinados a candidatos, a empreendedores, as mulheres, de modo a capacitá-los na atividade de gerenciamento, constituição de empresas e crescimento das suas atividades económicas;
- Implantar estruturas físicas e criar condições de trabalho para a incubação e seguimento das microempresas nascentes e bancos comunitários;
- Viabilizar, junto às instituições parceiras eventos, cursos e seminários que contribuam para o fortalecimento das empresas incubadas e o empreendedorismo regional;
- Servir como facilitador para as empresas incubadas, os empreendedores e mulheres o uso de laboratórios e de outras instalações disponíveis, de acordo com os valores constantes na tabela de custos disponível no IRMEC (quando aplicável);
- Promover intercâmbio com as outras Instituições do mesmo género ou a fins para o desenvolvimento de projetos cooperativos, com vistas à transferência e absorção de conhecimentos e tecnologias para as empresas incubadas e empreendedores.
- Promover o contacto das empresas incubadas com organismos financiadores com a finalidade de viabilizar recursos de investimentos em equipamentos e insumos;
- Intermediar a absorção de estagiários nas empresas incubadas e outras;
- Publicando vagas e conseguir empregos para buscadores de trabalho através de agencia de

emprego pertencente a zona de emprego.

III. ACTIVIDADES REALIZADAS

Mais um ano se passou, com o intuito de compartilhar as ações realizadas, apresentamos o relatório anual da nossa instituição para questão da transparência e como indicadores para medir os avanços obtidos e dificuldades encontradas durante o ano laboral (2021). Gostaríamos de salientar que trabalhamos arduamente para atender a nossa missão.

Entretanto no ano 2021, demos mais atenção a formação e capacitação do nosso público alvo, 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.

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).

Apoio ao empreendedorismo:

- Concernente ao empreendedorismo foi feito um grande trabalho arredor desse campo considerado uma das fontes de gerar riquezas para a camada juvenil e mulheres, continuamos a trabalhar com 15 microempresas incubadas (seguimento, monitoramento e avaliação) e mais 13 microempresas não incubadas dando-lhes formações informais que ocorrem durante o seguimento, para melhor manter o ritmo positivo das suas atividades económicas e fazer-lhes atingirem as metas preconizadas, também lhes serve como um mecanismo útil para correção

dos possíveis erros nas suas atividades.

Também no âmbito de apoio a empreendedorismo foi criado mais 8 bancos comunitários para as mulheres com objetivo de favorecer a inclusão financeira e empoderamento feminino, os bancos comunitários lhes servem como serviços de poupanças, microcréditos, mutualização de saberes, uma ponte de ajuda através do fundo social criada por elas.

- **Formação** – Foram feitas inúmeras formações com objetivo de capacitar os empreendedores e as mulheres com atividades geradoras de rendimentos nas quais:

- **Formação para as mulheres produtoras de óleo de palma da região de Cacheu:** a pedido de GCCIA+, foi realizado entre os dias 28 de dezembro a 06 de janeiro de 2022 a organização e formação dos agrupamentos das mulheres produtoras de óleo de palma da região de Cacheu divididas 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 das 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 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 que 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

Setor	Unid. de base	Insumos e custo 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	Preço - 1500/L 160 L – 240 000 Transporte para Ingoré 5X – 15 000 Taxas de mercado – 3 000 (250/bidão)	82 000

		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	Restauração – 1.000 T – 19.000	
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 TOTAL – 33.000	Preço – 1.250/L 20L – 25.000 Transporte - 2.250 Taxa de mercado – 200 Restauração – 600 T- 3.050	- 11.000
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 Extraer 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 Extraer 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

- **Ateliê de mutualização de saber fazer:** 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 setor como com os demais setores profissionais, etc.

Para concretização dessa tremenda ideia foi realizado no dia 26 de novembro de 2021 ateliê de SA-BER FAZER” que congregou cinco (5) setores 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 quotidianas, 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 setores 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.

CATEGORIA	PROBLEMAS	SOLUÇÕES	RECOMENDAÇÕES
A			S
Mecânicos	<p>Espaço para estalar oficinas; Dificuldades no arranjo de motor; Falta de guincho para levantar diferencial; Fazer orçamentos antes avançar com arranjos de veículo; Dificuldade de fazer arranjos de veículos eletrônicos; Indução a erros por parte dos clientes (Negligencia de clientes) 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 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. Capacitação de forma de fazer orçamentos; Formação no domínio de veículo eletrônicos;</p>	<p>Precisamos de apoio financeiro para melhorar condições do nosso trabalho de oficinas; Crédito de dinheiro para melhorar condições de oficinas; Formação em manutenção dos carros eletrônicos Formação em elaboração do orçamento</p>
VENDEDOR ES/AS	<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>
PEDREIROS & CARPINTEIROS	<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 Aprendizizes;</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);</p>	<p>Formação em gestão dos pequenos negocios, usando método informal Formação na elaboração do orçamento</p>

	<p>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>Esclarecer o benefício de cada membro da equipa e formalizar o contrato antes do início do trabalho;</p>	
PESCADORES	<p>Falta de materiais de trabalho (motores de canoa, gelo); Altas taxas de licenças de pesca e transporte; Embaraçamento de rede; 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>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 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 a maré e puxar se não sair cortamos a parte que não emergiu; Quando a água está mal ou tem falta de peixe na água recorremos comprar peixe em Bissau para revender; Como não temos o lugar para conservar peixe recorremos 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 conseguirem 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>Pescadores recomendam a instituição IRMEC para jogar as suas influências junto ao governo sectorial e parceiros para: Concessão de crédito ou subvenção ao sector das atividades da pesca; Diminuir a taxa de licenças; Montar câmaras frigoríficas 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>

- **Formação do uso de internet para procura do emprego:** Tendo em conta as demandas atuais do mercado de trabalho, avanço da tecnologia e realidade posta pelo Covid-19, maioria das instituições

ou empregadores, utilizam mais plataformas online para anunciar as vagas assim como receber as candidaturas, entretanto tem uma grande necessidade de preparar os buscadores de emprego tanto empreendedores para poderem dar a resposta as novas demandas e por outro lado ajudando-lhes eco-



nomizar o tempo e o dinheiro da deslocação para as instituições afim de entregarem as candidaturas, pedir informações. Etc.

Nessa ótica foi realizado no dia 13 de setembro

de 2021 a formação sobre uso de internet para procura de emprego destinada aos 30 jovens buscadores de emprego e empreendedores na sala de reunião de Acção Ianda Guiné Djunto - Canchungo, como forma de lhes capacitar em conhecimentos necessários para poderem aproveitar das oportunidades e ferramentas existentes na internet. A formação teve como conteúdos:

- Criação de e-mail e como escrever um e-mail profissional
- Preparação de um CV (curriculum vitae) eletrónico e a sua adaptação ao posto vacante
- Uso de plataformas online de emprego
- Como postular uma vaga de emprego via online
- Postura de um buscador de emprego ou de financiamento

A formação iniciou pelas 09h00 AM, com uma dinâmica de apresentação pessoal entre os participantes, de seguida foi apresentado os conteúdos a serem administrado pelo empresário Wallid Ditchuca Lopes, formado em relações laborais e gestão de recursos humanos pela Universidade de Zaragoza – Espanha. Onde deu um conselho muito importante aos participantes sobre pensarem em criar os seus próprios empregos e se tornarem autónomos, porque é a via mais rápido de se empregar e de gerar riquezas.

A formação teve como objetivos:

- Formar os empreendedores e buscadores de emprego em como usar os recursos existentes na internet e a sua adaptação qualitativa e quantitativa à demanda do mercado laboral, reduzir o desemprego;

- Permitir os buscadores de emprego terem conhecimentos necessários sobre oportunidades de emprego na internet e as técnicas de busca de emprego nela.
- Permitir que saibam como diagnosticar os anúncios das vagas e elaborar os CV's eletrônicos.
- Permitir que conheçam os métodos e técnicas de busca de emprego usando internet.

O evento serviu geralmente para permitir os empreendedores e buscadores do emprego o acesso direto aos conhecimentos, as novas oportunidades informáticas e de terem as informações valiosas sobre os métodos e técnicas do uso de internet para busca de emprego

Também, ajudará as pessoas a terem mais de como usar internet para a criação de autoemprego a partir dos recursos disponíveis, conhecer os caminhos apropriados para explorar as oportunidades que a Internet dispõe ligado ao mercado laboral.

- Formação sobre intervenção e empoderamento comunitário: No quadro do comprimento das disposições supracitadas e seguimento das

regras preestabelecidas e para efetuar e contribuir para o desenvolvimento local (comunitário), promovendo o engajamento e a participação comunitária em projetos comunitários, apropriar deles como também garantir a sustentabilidades dos mes-



mos e por outro saberem utilizar os recursos disponíveis para se empoderarem e serem independentes das ajudas externas para resolver os problemas comunitários, entretanto para alcáçar esse fim foi realizado no dia 26 a 30 de julho de 2021 a formação sobre intervenção e intervenção comunitária para 24 associações juvenis e comunitárias do sector de Canchungo, na sede de Ação Ianda Guiné Djunto. A formação foi administrada pela **equipa da IRMEC**, na qual participaram 48 pessoas provenientes de diferentes associações juvenis e comunitárias do sector de Canchungo divididas em dois grupos, com a representação de duas pessoas por cada associação consequentemente.

A formação teve como objetivos:

OBJETIVOS GERAIS

Juntar as associações juvenis e comunitárias para estarem munidos dos conhecimentos metodológicos, técnicos e dos princípios da intervenção, empoderamento e do desenvolvimento comunitário, saber como tomar as decisões publicas, também geralmente servirá para permitir o acesso de forma direta para as pessoas que almejam o desenvolvimento comunitário ou novas oportunidades de terem as informações valiosas sobre os métodos e técnicas da intervenção e empoderamento comunitário. E ajudará as pessoas a terem mais oportunidades de criação de autoemprego a partir dos recursos

disponíveis nas suas comunidades, conhecer os caminhos apropriados para explorar as oportunidades existentes na sua localidade para desenvolvimento pessoal e comunitário.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Formar as associações juvenis, comunitárias e dinamizadores em como desenvolver as medidas e programas para o desenvolvimento sociocomunitário, bem como a sua adaptação qualitativa e quantitativa à demanda local, resolução dos problemas comunitários, a redução do desemprego e fomento do empreendedorismo comunitário;

- Permitir os jovens e as associações comunitárias terem conhecimentos necessários para o desenvolvimento económico local e elaborarem juntos as possíveis saídas ou soluções dos problemas que afetam as suas comunidades.

- Permitir que saibam como diagnosticar problemas e elaborar pequenos projetos de mudanças para os resolver.



- Permitir que conheçam os métodos e técnicas de intervenção e empoderamento comunitária, descobrir os recursos existentes nas suas comunidades e saberem como usá-los.

No entanto foi feita uma dinâmica que permitiu os participantes se conhecerem pessoalmente e os problemas que mais afetam as suas comunidades e depois foi feita apresentação síntese do aquilo que é IRMEC, desde missão, visão e objetivos, entretanto para fechar a parte de apresentação e de boas vindas foi apresentado aos participantes o programa de formação e os conteúdos.

De seguida se seguiu a introdução do curso, começando pelos conceitos, nos quais foram administrados seguintes conteúdos durante a formação para ambos os grupos:

- Apresentação do programa, dos participantes e formação das equipas
- Prospecção dos problemas comunitários
- Metodologia e técnicas da intervenção comunitária
- Princípios da intervenção
- Etapas de um projeto de intervenção comunitária
- Desenho do projeto comunitário
- Preenchimento de model canvas comunitário
- Como intervir com êxito
- Fatores da pobreza

- Oito elementos para empoderar a comunidade
- Como empoderar a comunidade
- Uso das oportunidades locais para o desenvolvimento comunitário
- Integridade e transparência como elementos da coesão social e de desenvolvimento
- Dezasseis elementos para potenciação e fortalecimento das organizações

- **Formação em educação financeira:** No quadro do comprimento das disposições supracitadas e seguimento das regras preestabelecidas e para efetuar a inclusão financeira das mulheres, autonomia financeira, compreender a situação financeira das mulheres que permitirá ter uma base sólida sobre o conhecimento da realidade socio-laboral das mulheres, e também para aumentar a capacidade das mulheres em gestão das suas receitas foi administrada a formação a esse coletivo relativamente ao autonomia e educação financeira para os bancos comunitários de catacumba e Tchada, nos diferentes dias, entretanto para catacumba se realizou no dia 24 de julho e Tchada no dia 28. A formação foi administrada pela **Charlene Coutinho Sampa “especialista em empoderamento feminino”** nos seus próprios locais de encontro habitual, nas quais foram presentes 15 mulheres na formação administrada em catacumba e 19 no bairro de Tchada.

A formação teve como objetivos:

- Formar as mulheres de dois bancos comunitários em gestão de lucros e insumos;
- Ter o conhecimento sólido sobre os mecanismos de controle e gestão das receitas provenientes das suas atividades económicas;
- Mostrar como fazer e usar as suas poupanças.
- Conhecer os efeitos de má gestão financeira

No entanto foi utilizado métodos da educação informal para passar a mensagem e para alcançar os



objetivos previstos, no início da formação foi feita apresentação dos participantes e as suas atividades económicas, depois a formadora ilustrou a os conteúdos da formação, de seguida ela tentou

perceber o modo que cada participante faz gestão e gastos, fazendo comparação entre o que ganham e o que gastam semanalmente.

Nos problemas ou dificuldades apresentadas pelas participantes se encontra mais a falta de conhecimentos adequados em controle de gastos, cálculo de lucros e como fazer o bom uso do dinheiro que ganham, porque muitas delas apresentaram como e onde fazem compras, o modo que calculam os lucros, entretanto muitas pensam que ganham lucros que na realidade nem conseguem recompensar as despesas feitas ou só conseguem lucro não considerado e muitas vezes só retornam o dinheiro gastado nas compras.

Também não conseguem separar o dinheiro pessoal com o de negócio, porque a maioria sustenta a casa com dinheiro que ganham diariamente nos seus negócios, o que não ajuda em um bom controle e gestão das suas atividades económicas e lucros.

Entretanto, com as apresentações das participantes permitiu abordar os conteúdos de uma forma geral e específica de acordo com os problemas ou dificuldades detetadas, começando por mostrar os métodos da poupança, gestão e como usar o dinheiro de uma forma racional, criar a poupança da emergência e como fazer crescer o dinheiro através do depósito e crédito no banco comunitário.

- Formação em como fazer pesquisa e trabalhos académicos: Com a intuição de desenvolver a capacidade dos estudantes e lhes permitir a terem conhecimentos básicos sobre



como se faz a pesquisa e trabalho académico, foi realizado sessões de formação na sede de IRMEC, no dia 14 de novembro.

- Formação de uso de Kobo collect para comités de Bairro: no quadro do nosso plano estratégico e parceria com os comités dos bairros foi feita na sede de IRMEC a formação de uso da ferramenta de colecta de dados “Kobo collect” para os comités dos 7 bairros que compõem cidade de Canchungo, com finalidade de lhes capacitar e facilitar posteriormente os trabalhos de cartografia, levantamento dos dados sobre habitantes dos bairros e outros



- **Financiamento** – no âmbito da criação dos 8 bancos comunitários em parceria com ONGD GRDR, foi financiada a compra de kits e formação para as mulheres pertencentes aos 8 bancos comunitários mais capital inicial para cada banco comunitário.
- **Reciclagem** – Devido a instabilidade do mercado nacional e local, principalmente os impactos negativos criados pela pandemia do Covid-19, houve uma grande necessidade de fazer reciclagens contínuas de acordo com os problemas detetados no decorrer dos seguimentos para melhor consolidação das microempresas e resiliências aos impactos negativos, na qual as reciclagens foram feitas de forma individual de acordo com os problemas de cada empreendedor.

Apoio as dinâmicas coletivas:

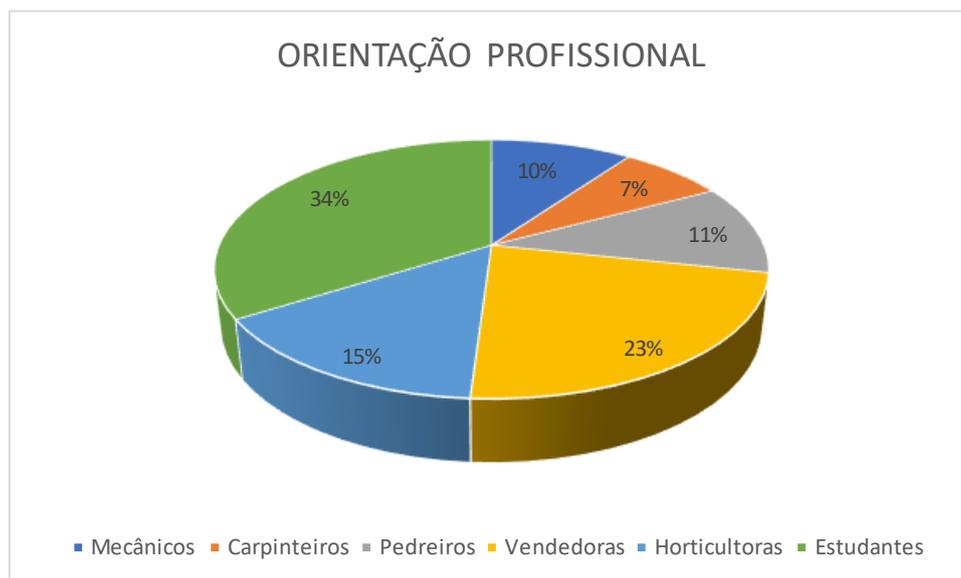
- **Criação de bancos comunitários:** no quadro de apoio ao desenvolvimento económico regional, empoderamento e inclusão financeira das mulheres, foi criada mais 8 bancos comunitários para as mulheres de Bairro de Pendai I (cujo o grupo se denomina de **Mulheres em movimento** com soma de 29 mulheres maioria vendedoras); Pendai II (com a denominação de **“Guelempar Fáane”** formado por um conjunto de 35 Mulheres maioria Vendedoras); Betame (com a denominação de **“No uni pa no mama”** formado por um conjunto de 35 Mulheres maioria Vendedoras); Pindingulo (com a denominação de **“Nó mama”** formado por um conjunto de 35 Mulheres maioria Vendedoras e Horticultoras); Binhante I (com a denominação de **“Binhante caia brun”** formado por um conjunto de 35 Mulheres maioria agricultoras); Binhante II (com a denominação de **“Bacatch caia brun”** formado por um conjunto de 28 Mulheres maioria agricultoras); Ucinhe I (com a denominação de **“Gueró Plolé”** formado por um conjunto de 29 Mulheres maioria agricultoras); Ucinhe II (com a denominação de **“Gueró Plolé dja calémp”** formado por um conjunto de 26 Mulheres maioria agricultoras); na cidade de Canchungo, como sendo mais vulneráveis à acesso do crédito bancário e autonomia financeira, o Banco comunitário lhes serve para fazer poupanças, empréstimo e meio de solidariedade entre os membros, para Iniciar o Banco Comunitário em parceria com GRDR financiou a compra de kits mais 200.000 Francos Cfa a cada Banco para servir do capital inicial.

Essas mulheres pertencentes aos grupos supracitados receberam a formação sobre GVEC com a duração de três dias a cada, durante a formação definiram o modelo de trabalho e as regras a seguir. Até precisos momentos recebem acompanhamento e seguimento nas suas reuniões semanais para melhorar enquadramento e sustentabilidade do Banco Comunitário; e para garantir a mais eficiência e eficácia dos bancos comunitários em parceria com ONGD GRDR foi criada a **federação dos bancos**

comunitários com objetivo de potencializar, rentabilizar e empoderar as atividades dos bancos comunitários.

Orientação e inserção laboral:

No quadro do comprimento das disposições da IRMEC e seguimento do plano estratégico do desenvolvimento económico regional e de emprego jovem, foi realizada diferentes orientações coletivas e individuais para diferentes áreas profissionais, de acordo com o nosso livro de registo orientamos uma soma de 641 profissionais. Nas quais as profissionais mais orientadas são: Mecânicos, Carpinteiros, Pedreiros, Vendedoras, horticultoras e estudantes dos diferentes liceus do sector de Canchungo, como se vê no gráfico seguinte:

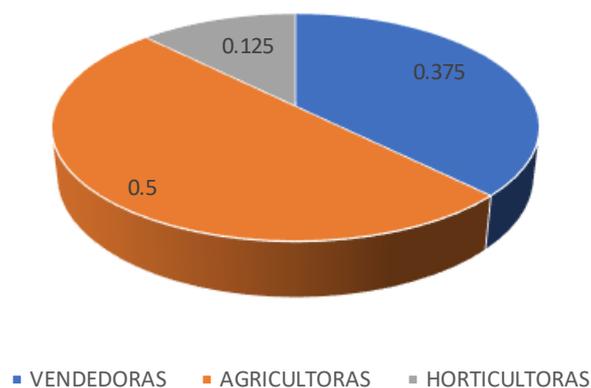


Apoio às associações juvenis: camada juvenil como sendo o nosso publico alvo concernente ao desenvolvimento económico, empregabilidade e luta contra pobreza, com financiamento de ONGD GRDR fizemos diferentes sessões formativas para capacitação dos jovens, ocultações e prospeção em conjunta dos diferentes problemas que afetam a camada juvenil, na qual uma das sessões realizadas sobre a intervenção e empoderamento comunitário, os jovens das diferentes associações do sector de Canchungo.

• Seguimento e monitoramento:

- Coletivo: foi feita diversas sessões de seguimento coletivo dos elementos pertencentes aos bancos comunitários com a intuição de fazer os beneficiários interagirem e partilharem as dificuldades e soluções dos problemas que enfrentam no dia a dia nos seus negócios, também lhes permitindo buscarem soluções em conjunto e melhor a produtividade ou rendimento nos seus negócios com ajuda da equipa da Incubadora. De acordo com o coletivo das mulheres estamos acompanhando 10 bancos comunitários com número total de 252 mulheres.

ATIVIDADES DAS MULHERES DOS 8 BANCOS COMUNITÁRIOS



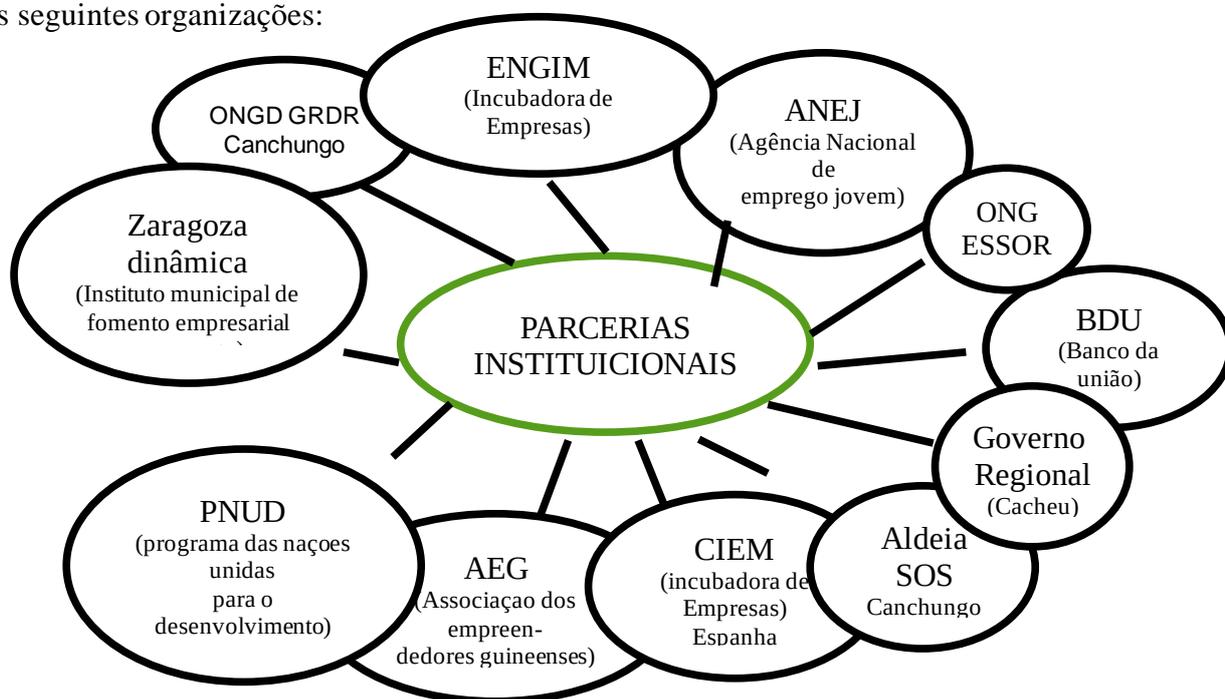
- Individual: se faz o seguimento e monitoramento das atividades dos beneficiários mensalmente, com o objetivo de identificar os possíveis problemas que estão a enfrentar, barreiras e progressos, permitindo a Incubadora ter o conhecimento sobre a evolução das atividades das microempresas incubadas e saber como aplicar os métodos adequados para resolver os problemas ou barreiras e dificuldades encontradas, também permite a Incubadora identificar as necessidades das formações e os pontos fracos que necessitam ser melhorados. De momento estamos a seguir 28 microempresas nas quais:

Projetos em incubação

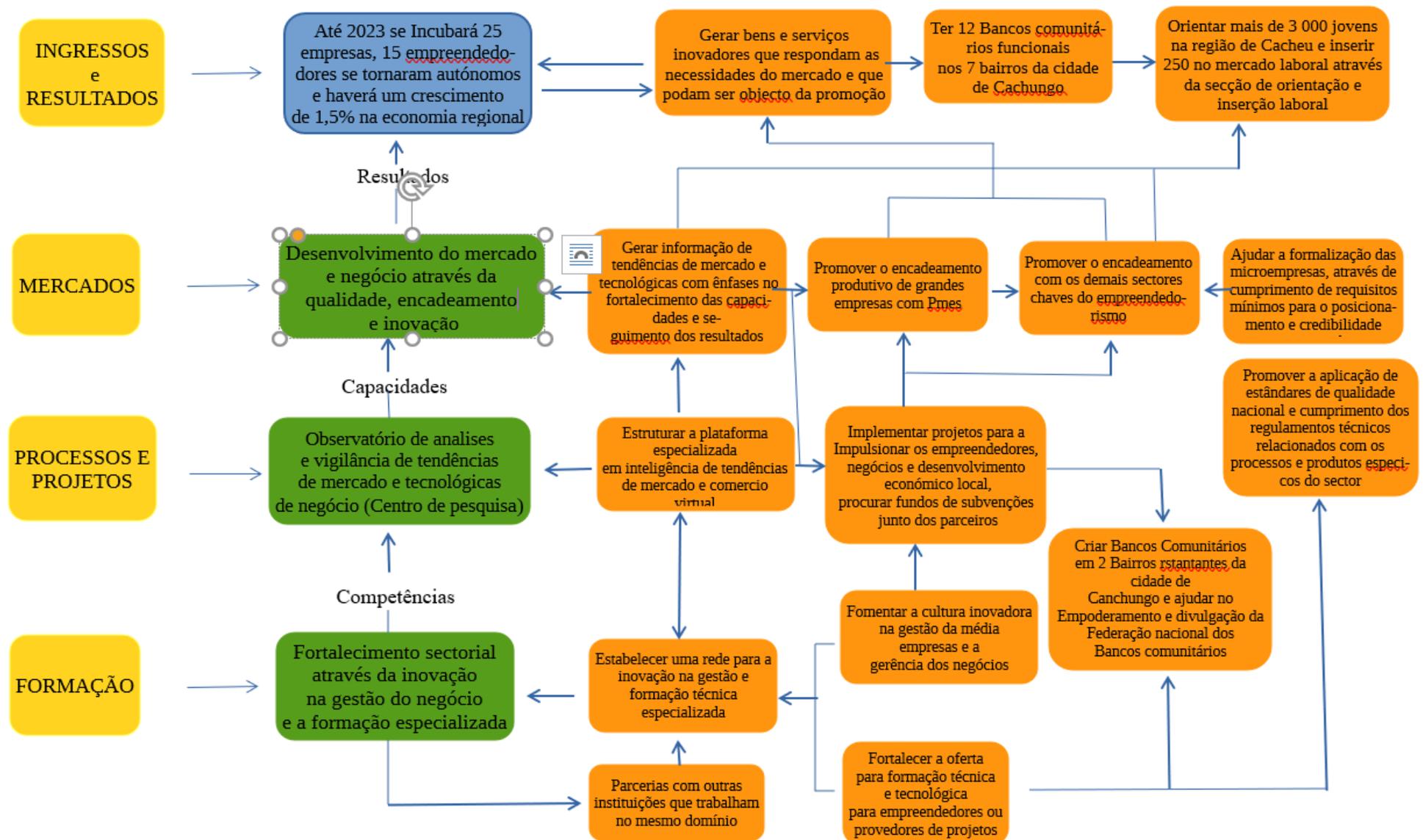


Parcerias institucionais:

Durante o ano 2021 tentamos estabelecer parcerias com diferentes entidades governamentais e não governamentais que atuam no mesmo campo com a IRMEC, embora conseguimos dar passos consideráveis, mas não se celebrou nenhuma parceria, entretanto se mantêm no nosso plano estratégico do 2022 para melhor performance da IRMEC e para alcançar os objetivos. Na qual temos as seguintes organizações:



IV. PERSPECTIVAS PARA 2022



V. DIFICULDADES

No decorrer do ano 2021 houve um progresso visível nas nossas ações, mas não como planejado, devido a nova realidade trazida pela pandemia de Covid-19 falta de capacidade financeira, fez com que muitas atividades ficaram suspensas, não conseguimos realizar as nossas atividades de forma cabal afetando as metas que tínhamos no nosso plano estratégico, de mesmo modo as microempresas incubadas não conseguiram também atingir os objetivos preconizados.

Concernente ao fundo rotativo, tivemos grandes dificuldades em termos reembolso do fundo rotativo, na qual maioria dos incubados e beneficiários não conseguiram cumprir com o contrato de engajamento repercutindo em não cumprimento dos objetivos preconizados no plano estratégico, principalmente financiar 50 microempresas e conseguir faze-las autónomas. Nesse âmbito fechamos o ano com 13 microempresas em funcionamento e 4 gravemente atingidos pelos efeitos de Covid-19 Também por falta de equipamentos e materiais de trabalho na IRMEC para atender as necessidades dos nossos usuários e empreendedores, o entanto dificultou a implementação dos outros programa que estavam previstos no plano estratégico da Incubadora.

Também encontramos inúmeras dificuldades principalmente ligado aos equipamentos do escritório que podiam facilitar a prestação dos serviços aos utentes nas quais: computadores para utentes (empreendedores, buscadores de emprego e profissionais), impressora e máquina copiadora.

NOTA: para ver mais fotos das atividades realizadas e ter as informações mais detalhadas das atividades realizadas, visite a nossa página web: www.irmec-gb.org

Feito em Canchungo aos 21 dias de janeiro de 2022

O coordenador de IRMEC

Bertrand G. Mendes

