



Projecto de apoio ao desenvolvimento de sectores promissores e à criação de empregos para jovens e mulheres nas regiões de Cacheu e Biombo

PADEF - CREJEF

RELATÓRIO – ATELIÉ DE MUTUALIZAÇÃO DE SABER - FAZER

Canchungo, maio 2023

Em conformidade com **A.2.3 Criação de espaços de intercâmbio e de mutualização dos conhecimentos daqui e dali (oficina de mutualização, clube de empresários, visita de intercâmbio)**. Onde acção visa reforçar os serviços técnicos e financeiros inovadores emergentes, adaptados às necessidades dos responsáveis pelos projectos de economia popular, dirigidos aos jovens e às mulheres. Os sistemas reforçados permitirão a emergência de comunidades de aprendizagem em diferentes territórios, compostas por pares activos em sectores de actividade comuns e favorecendo a mutualização de conhecimentos e os intercâmbios entre pares.

A criação desses espaços responde a necessidade real de partilha de conhecimentos num contexto fortemente marcado pelo analfabetismo e por baixos níveis de educação. Com efeito, a experiência demonstrou que a aprendizagem entre pares é mais adequada para as pessoas pouco escolarizadas e que vivem num contexto informal. Estes workshops permitirão reforçar a partilha de informações e de experiências entre os agentes económicos.

Em termos concretos, trata-se de uma ferramenta de aprendizagem que temos vindo fortemente promovendo e que permite aos operadores económicos que evoluem no mesmo sector de actividade partilharem as suas experiências e know-how com os seus pares ou colegas mais jovens no mesmo domínio. O Atelié de partilha foi organizado no dia 04 de maio de 2023, num ambiente aberto por pequenos grupos de pessoas das mesmas actividades e dirigidos por animadores do IRMEC.

Entretanto, o evento serviu para juntar as mulheres, jovens e diferentes atores dos sectores informais para estarem juntos e discutirem os problemas que lhes afetam, geralmente serviu para permitir a partilha de conhecimento e aprendizagem informal de SABER FAZER ou buscar soluções para os problemas existentes e terem as informações valiosas sobre o mercado para empreender, tirar o proveito das experiências, dos aconselhamentos e dos serviços da Incubadora.

O evento tinha 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;
- 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 serviu do mecanismo de apoio mútuo entre os participantes de diferentes sectores económicos: trabalhadores a busca das novas ou melhores oportunidades e novos empreendedores ou pessoas com ideias. Também, ajudou 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.



Entretanto para concretização de A.2.3 do projeto PADEF – CREJEF foi realizado no dia 04 de maio de 2023 ateliê de “SABER FAZER” que congregou seis (6) sectores profissionais nas quais: Carpintaria, Pesca, apicultura, Horticultura, Transformação de produtos locais e Produção de óleo de palma, oito (8) elementos por grupo totalizando sessenta (60) 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.

Nesse âmbito o Ateliê teve o início pelas 09h00 AM, com boas vindas e apresentação



de síntese dos objetivos de ateliê, da IRMEC e do projeto PADEF - CREJEF feita pelo coordenador da IRMEC Bertrand G. Mendes, também explicou a metodologia a ser usada durante os momentos de trabalho, seguida de apresentação intergruppal.

Depois da apresentação pessoal dos participantes, deu-se o início dos trabalhos, na qual foi aberta apresentação das dificuldades e problemas que cada membro do grupo 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 ou a dificuldade apresentada.

Nessa primeira parte do ateliê foram apresentadas e discutidas inúmeros problemas que os participantes enfrentam no seu quotidiano laboral, e houve uma grande troca de experiências e

discussões a volta das soluções dos problemas levantados, na qual foram listados os problemas, soluções e recomendações no flipchart por grupo com ajuda dos animadores. Entretanto seguiu-se com a segunda parte referente a restituição dos trabalhos por



grupo, onde cada grupo apresentou os problemas, soluções e recomendações, com seguinte ordem de apresentação:

CATEGORIA	PROBLEMAS	• SOLUÇÕES	RECOMENDAÇÕES
Apicultura	<ul style="list-style-type: none"> • Equipamentos e materiais • Parceiros compradores a grossos do mel • Embalagem de mel • Apicultores tradicionais • Horticultores que utilizam produtos químicos • Desmatção de floresta incontrolada • Cristalização de mel e sua coloração • Parasitas / pragas 	<ul style="list-style-type: none"> • Fazemos encomendas sempre na Europa no caso de equipamentos de protecção e utensilhos • Maior parte do mel vende de forma retalho as vezes vende por fornecimento a alguns minimercados do Pais • Por falta de embalagem específico do mel sempre recorremos as garrafas de maionese usadas lavamos e depois fervidas com águas para acabar com bacterias que podem estar lá • Sensibilizamos apicultores tradicionais e depois fornecemos uma formação de base na apicultura • Sensibilizamos horticultores para deixar de usar a pratica de uso de produtos químicos na horticultura e apostar mais nos adubos naturais • Sensibilizamos as pessoas para cuidar das florestas como fonte da vida dos seres humanos • Sensibilizamos os clientes sobre emel cristalizado, demonstra a sua pureza • Quanto as pragas de apicultura ate então não temos uma solução clara para isso porque precisa de um estudo especializado 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoio na formação dos novos aderentes de apicultura • Criação de loja de venda de matérias de apicultura no Pais • Estabelecer a parceira com as empresas produtoras de embalagem de qualidades do mel nos outros Países • Apoiar os apicultores tradicionais com uma formação básica e alguns materiais pares se iniciar a apicultura moderna • Apoiar na formação sobre uso de produtos naturais para combater as pragas na horticultura • Criar uma colaboração com a floresta no sentido de proteger a mata • Não preocupar quando encontrar o mel cristalizado porque e o seu estado natural de pureza • Criação de um laboratório para o estudo de pragas como também na certificação de mel
Carpintaria	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de madeiras • Falta de corrente eléctrica • Falta de matérias • Falta de ajudantes • Falta de chapas e ferros 	<ul style="list-style-type: none"> • Comprar madeiras presas pelos agentes florestais, ir junto a guarda florestal para pedir autorização de abate das arvores para fazer madeiras • Uso de gerador ou fazer contrato com a companhia eléctrica • Uso dos filhos, sobrinhos e primos como ajudantes ou buscar parcerias com as escolas de formação técnico profissional • Buscar um fornecedor 	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamentos • Equipamentos de trabalho tal como botas fatos etc. • Kit de ferramentas de trabalho • Centro de formação profissional tal como carpinteira e serralharia • Reabilitação de oficinas • Ajudar com seguranças nas oficinas • Apoio na criação de

		fiável e fixo e estabelecer uma relação de parceria	cooperativas para os jovens profissionais <ul style="list-style-type: none"> Sensibilizar e fomentar as formações Profissionais
Pesca	<ul style="list-style-type: none"> Meios financeiros insuficientes e dificuldade de adquirir materiais de pesca por <ul style="list-style-type: none"> exemplo piroga, rede, motor etc. Meio de conservação de pescado arca, gelo, fumeiro, etc. Segurança marítimo por exemplo salva vida, GPS, bússola etc. Espaço no porto para reparação de pirogas e instalação etc. Acesso a entrada e espaço no mercado Transporte de pescado Falta de higiene no mercado 	<ul style="list-style-type: none"> Empréstimos e aluguel de materiais de pesca Mandar peixe para Bissau, fumar, vender no preço baixo ou buscar restaurantes como clientes fixos Pescar nas zonas mais próximas e conhecidas Instalar nas zonas poucas frequentadas pelas pessoas Vender na rua ou colocar peixe no chão Vender peixe no porto ou repartir em bacias e carregar Limpar o espaço a ser ocupado e depois da venda 	<ul style="list-style-type: none"> Investimento no sector de pesca artesanal Criação de uma loja de pesca artesanal Regularidade de imposto e taxas no mercado nacional e intervenção de administração local Cobranças de acordo com regra de espaço ocupado no mercado invés de qualidade ou quantidade de pescado Reservar o espaço para venda de pescado no mercado Instalação de fábrica de gelo <ul style="list-style-type: none"> de escama para pesca Meios de transporte para levar pescado para mercado Limpeza diariamente do mercado pela câmara
Horticultura	<ul style="list-style-type: none"> Pragas Falta de meios de combate de pragas Falta de água Problemas de vedação Falta de campo Falta de mercado de venda Falta de matérias de conservação 	<ul style="list-style-type: none"> Uso de pesticidas naturais, cinza e malagueta Fazer a horta perto das bolanhas para ter acesso a água Fazer poucos canteiros Uso de ramos das palmeiras e ramos de arvores para vedar um espaço reduzido Emprestar bolanhas na época seca para fazer a horta Vender na rua, passeios ou lumo por lumo Produzir pouca quantidade ou procurar clientes/vendedores fixos no mercado central ou nas zonas urbanas 	<ul style="list-style-type: none"> Apoio financeiro Apoio em materiais de conservação Apoio na criação de centro de conservação de produtos horticolas Capacitação na horticultura, conservação e transformação Apoio na vedação das hortas com a murra de 6 fiadas e rede Criação de mercado de venda de produtos horticolas Sensibilização, formação e inserção de jovens na área de horticultura

<p>Óleo de palma</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Encontrar recursos humanos para efeito de corte de chabeu • Transporte de chabeu de mata para casas • Dificuldades na conservação de chabeu • falta de impressas • Dificuldade de matérias de produção por exemplo tanque • Acessibilidade de mercado • Combranças irregulares 	<ul style="list-style-type: none"> • Contratar os jovens balantas ou papéis para fazerem corte dos cachos de chabeu • Tirar frutas do cacho para permitir transporte através da bacia • Uso dos sacos de arroz vazios e lonas • Alugar tanques e bacias e pagar com óleo de palma pós produção • vender nos lumos ou procurar um vendedor/cliente fixo • Levar pouca quantidade como amostra ou vender por contato e fora do mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoio financeira • Construção de poço de água em cada unidade de produção • Criação de armazem • Espaço de venda de produtos locais • Normalização de impostos florestais, de câmara, etc • Apoio nas matérias de conservação e produção • Apoio com motocarro para escoamento de produtos • Regularização de imposto e taxas
<p>Transformação</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de matérias de transformação • Falta de confiança por parte de consumidores • Falta de marketing • Falta de capacitação • Falta de mercado de produtos locais 	<ul style="list-style-type: none"> • Uso de caçarolas normais para banho maria • uso de agua fervida ou da bomba para transformação • Desinfetar todos os materiais a serem usados para transformação e lavagem imediato pós uso • Lavar bem as mãos antes de começar ou cada momento em produção • Venda ambulante e buscar clientes fixos • Aprender com as pessoas com mais experiências 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoio financeira • Apoio a área agrícola • Promoção de produtos locais • Criação de espaço adequado para produção e transformação • Formação na área de conservação e transformação • Formação em marketing • Criação de um mercado de produtos locais

Entretanto depois das apresentações foi aberto debates englobando todos os particioantes de diferentes grupos par melhorar as soluções e recomendações, onde foram dados muitos comentários e outros pontos de vista relativamente aos problemas apresentados e soluções.

Conclusão:

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.

Entre diferentes atividades realizadas no atelie, permitiu os participantes saberem quais são os mecanismos para ter os negócios mais lucrativos na área de atividade que fazem e as oportunidades existentes. E serviu 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, ajudou 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. Tiraram o máximo proveito das suas atividades e aprenderam a criar soluções para as suas dificuldades, tiveram a ocasião para ouvir as experiências, mostrar os seus problemas e receber as respostas ou soluções e favoreceu a ampliação da rede com outros participantes do evento, porque o evento favoreceu um bom momento para compartilhar informações úteis;

Feita em Canchungo, maio de 2023

Equipa IRMEC

ANEXOS

