

**PROJETO DE INTEGRAÇÃO DO RIO SÃO FRANCISCO COM BACIAS HIDROGRÁFICAS DO NORDESTE SETENTRIONAL – PISF
PROJETO BÁSICO AMBIENTAL – PBA**

Programa: Programa de Desenvolvimento das Comunidades Quilombolas – Item 17 do PBA.

Assunto: Realização de capacitação em Comercialização e Divulgação de Produtos (Módulo XV) para a comunidade quilombola Pedra Branca, localizada no município de Mirandiba - PE.

Comunidade: Quilombola Pedra Branca.

Município: Mirandiba - PE.

Carga Horária: 8h

Nº de Participantes: 23

Local: Sede da Associação.

Data: 26/02/2013.

DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE

A capacitação em *Comercialização e Divulgação de Produtos* foi fundamentada no ensino e aprendizagem de conteúdos sobre: (i) prática de comercialização; (ii) segmentos de mercado; (iii) conceitos de concorrentes, clientes, consumidores, atravessadores e intermediários, exportação e importação, atacado, varejo, oportunidades e nichos de mercado; (iv) importância e componentes da divulgação dos produtos; e (v) estruturas de canais, componentes e margem de comercialização; e (vi) pesquisa para subsidiar a construção do plano de comercialização da comunidade, conforme metodologia apresentada no **RT/PISF/SLG/011-13**.

A capacitação foi estruturada em 03 (três) momentos distintos, sendo que em 03 (três) deles foram gerados produtos específicos, obtidos durante o desenvolvimento das atividades, os quais são descritos a seguir:

Momento Prático I

Reflexão em Grupo – Conceitos e linguagem da Comercialização

Quadro 01. Resultados da Reflexão em Grupo.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é comercialização?	<i>“É a venda de produtos.”</i>
O que são canais de comercialização?	<i>“São os pontos de venda para os produtos.”</i>
Quais os componentes da comercialização?	<i>“São os produtos e os consumidores que são os clientes.”</i>

Quadro 02. Resultados da Reflexão em Grupo.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é margem de comercialização?	<i>“É de onde o produto sai para o comércio.”</i>
O que é praça ou mercado?	<i>“É um local onde se comercializa mercadorias.”</i>
O que é oportunidade de mercado?	<i>“É quando começamos com um pequeno comércio e quando começamos no setor primário.”</i>

Quadro 03. Resultados da Reflexão em Grupo.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é “nicho” de mercado?	<i>“São mercadorias que não tem qualidade.”</i>
O que é concorrente?	<i>“As pessoas que vendem os mesmos produtos iguais.”</i>
O que são clientes?	<i>“Os consumidores que compram os produtos.”</i>

Quadro 04. Resultados da Reflexão em Grupo.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que são consumidores?	"São todas pessoas que compram para o seu uso e de outras pessoas."
O que são atravessadores?	"É pessoa que compra o produto para revender."
O que são intermediários?	"É pessoa que faz propagando do produto que esta a venda."

Momento Prático II

Reflexão em Grupo – Pesquisa para a Construção de Plano de Comercialização

Quadro 05. Sistematização do quadro Pesquisa de mercado/produtos comerciais/clientes.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENARIA
1 – Quais os produtos comerciais da comunidade ou da organização?	"Feijão, milho, abobora, goiaba, coentro, cebolinha, pimentão, beterraba, cenoura e produção de doces."
2 – Quais os produtos comerciais da região?	"Melancia, melão, batata doce, macaxeira, banana, mamão, coco, goiaba, feijão e milho."
3 - Qual a região ou pessoas que produzem o mesmo produto da comunidade?	"Tupanaci, Bola, Juazeiro Grande, Precos e Barragem de Servinha."

Quadro 06. Sistematização do quadro mapas de vendas e clientes.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENARIA
1 - Quem compra o produto da comunidade ou organização?	"Prefeitura".
2 - Para onde vão os produtos depois de vendidos?	"Para as escolas."
3 - Onde posso vender meus produtos?	"Nos comércios e em porta em porta"

Quadro 07. Sistematização do quadro sazonalidade periódica de preço.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENARIA
1 - Qual o pior mês para vender os produtos?	"Janeiro a março."
2 - Qual o melhor mês para vender os produtos?	"Junho a novembro"
3 - Quais as dificuldades para a venda dos produtos?	"Falta de comércio (transporte)."
4 - Quais as facilidades para a venda dos produtos?	"O conhecimento (vizinhança) e a qualidade do produto".

Quadro 08. Sistematização do quadro fornecedores de materiais e serviços.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENARIA
1 - Quais os materias e serviços que você mais compra?	"Sementes, enxada, máquina de plantar e o arado."
2 - Quem são os fornecedores de materiais e serviços?	"Mercado Manoel de Laudelino".
3 - Qual o pior mês para comprar os materias e serviços?	"Janeiro".
4 - Qual o mês de melhor preço para comprar os materias e serviços?	"Agosto e setembro".
5 - Quais as dificuldades para comprar materias e serviços?	"Falta de dinheiro."

6 - Quais as facilidades para comprar materiais e serviços?

"Porque em Mirandiba tem na feira."

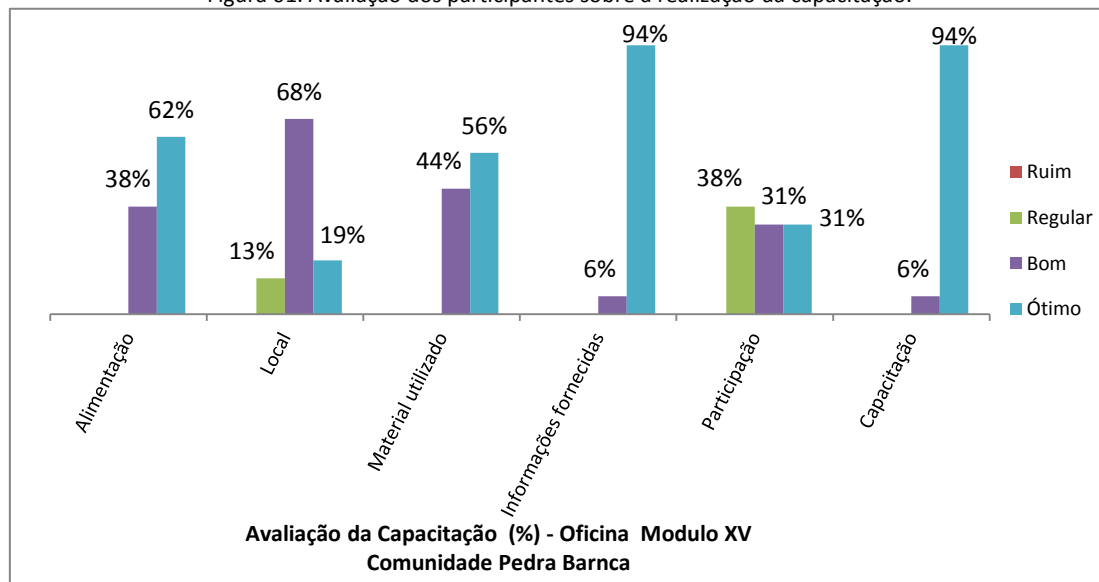
Quadro 09. Sistematização do quadro custo de produção dos produtos e serviços.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quanto custa cada etapa para fazer o produto?	"Distocar R\$ 40, tomba R\$ 60, limpa R\$ 50, planta R\$ 15, um total de R\$ 165."
2 - Quanto custa cada etapa da operação de vendas?	"Panha R\$ 80,00, socar/bater R\$ 28,00, 04 sacos R\$ 400,00."
3 - Quanto custa cada etapa da divulgação do produto vendido?	"R\$ 1.863,00"

AVALIAÇÃO

Ao final da capacitação, por meio de um formulário específico, os participantes foram convidados a avaliar e manifestar suas críticas e sugestões sobre o evento realizado. Ressalta-se que 16 (dezesesseis) moradores participaram deste processo avaliativo. Os resultados dessa avaliação encontram-se sistematizados na Figura 01, a seguir.

Figura 01. Avaliação dos participantes sobre a realização da capacitação.



Críticas Apresentada pelos Participantes:

- Não houve.

Sugestões Apresentadas pelos Participantes:

- Não houve.

CONSIDERAÇÕES

A oficina de *Comercialização e Divulgação de Produtos* (módulo XV) teve início com um resgate das ações e oficinas já realizadas na comunidade quilombola Pedra Branca, a importância do planejamento das ações e cumprimento das mesmas como fator que contribuirá para o desenvolvimento da comunidade.

Vale ressaltar que os participantes enfatizaram a evolução da comunidade por meio das capacitações realizadas pela Equipe da CMT Engenharia, observando as conquistas ocorridas e, apesar das dificuldades enfrentadas, procuram colocar em prática o que aprenderam nas capacitações, conforme relatou a Sra. Maria Aline Gomes Rodrigues: "Mandamos um ofício para Secretaria de Saúde a fim de saber o porquê da falta de médico na comunidade e

obtivemos resposta. Isso foi graças às oficinas realizadas por vocês, aprendemos a nos organizar e de como fazer. Também fizemos 14 compotas de doce de umbu, não para comercialização, apenas como experiência. Depois da capacitação, 06 (seis) pessoas começaram a produzir doces”. O Sr. Marcelo N. Henrique também comentou: “Depois da oficina que vocês fizeram sobre animais de pequeno e médio porte, esse ano que choveu um pouco, aproveitamos para fazer silagem. Nós conseguimos fazer quatro silos e cada um pesando aproximadamente 8 quilos cada, com utilização de plantas nativas como catingueira, aroeira, malva e marmeleiro e isso está ajudando muito na alimentação dos animais”.

Durante a oficina de *Comercialização e Divulgação*, foram discutidos temas acerca da história do comércio, origem da moeda, bem como conceitos para a prática da comercialização, o que contribuiu para despertar nos participantes cuidados com os produtos, a divisão do trabalho, a concorrência, a troca de informações tanto para venda, como para compra e as dificuldades que a comunidade está enfrentando para comercializar e divulgar os seus produtos, a participante Maria Aline Gomes Rodrigues comentou: “Se não souber o custo do produto não tem como vender e todo esse aprendizado é muito importante, pois não tínhamos conhecimento e também não devemos ficar presos a obstáculos”.

Verificou-se que no decorrer da oficina, com a realização das reflexões de grupo e dinâmica, os participantes puderam perceber a importância da procedência e as regras que envolvem os produtos até sua comercialização. Sendo enfatizado pelos participantes que as informações discutidas despertaram a necessidade de maior aprofundamento e planejamento para as vendas, conforme relatado pela Sra. Maria Denice Nogueira de Souza: “tem que ter estratégia para vender e a dinâmica nos ensinou isso hoje”, uma vez que já trabalham e comercializam produtos, como: hortaliças, grãos e animais (caprinos e ovinos) diretamente para a prefeitura local, PNAE (Programa Nacional de Alimentação Escolar) e PAA (Programa de Aquisição de Alimentos). Sendo reforçado pelo Sr. Geraldo Olavo Nogueira que relatou: “a forma de comercialização, qualidade do produto, preços de venda, a montagem da cartilha, isso tudo tem que ser discutido com a comunidade”.

Ressalta-se que a temática foi bastante discutida entre os participantes que, diante das reflexões, demonstraram preocupação sobre a existência de atravessadores e de um único comprador para seus produtos. Algumas observações foram feitas pelos participantes que as pontuaram como fragilidades enquanto comerciantes. Despertando os presentes a necessidade de maior articulação, busca de novos mercados, bem como maior cuidado no manejo com o seu produto além dos custos de produção e comercialização, como retratou o participante Marcelo N. Henrique: “Para vender tem que ter cuidado com o produto, observar o que o cliente quer e quando o cliente chegar ter o prazer de comprar. Cuidar do cliente como se fosse um parceiro, um irmão”.

Segundo os participantes, a oficina de comercialização contribuiu para que a comunidade se organize cada vez mais, possa buscar parceiros, fazer parcerias com outras comunidades quilombolas em todo tipo de planejamento e principalmente no comércio, já que o desejo é de ser uma comunidade reconhecida e forte na área comercial no município de Mirandiba, como afirmou a Sra. Claudia Cristina da Silva: “A importância de chegar ao final com o produto e saber quanto estou ganhando. A comunidade tem que se organizar quanto comerciante, isso é muito importante para nós agricultores e a oficina de hoje nos ensinou como fazer”.

REGISTRO FOTOGRÁFICO



Foto 01. Credenciamento dos participantes na oficina (Módulo XV), comunidade quilombola Pedra Branca.



Foto 02. Grupo em trabalho de reflexão durante a oficina (Módulo XV), comunidade quilombola Pedra Branca.



Foto 03. Apresentação e socialização da reflexão dos grupos durante a oficina (Módulo XV), comunidade quilombola Pedra Branca.



Foto 04. Exposição dialogada durante a oficina (Módulo XV), comunidade quilombola Pedra Branca.

ANEXOS

Anexo I. Lista de Presença dos Participantes da Capacitação em Comercialização e Divulgação de Produtos (Módulo XV) na Comunidade Quilombola Pedra Branca.

Anexo II. Modelo de Ficha de Avaliação da Capacitação.

EQUIPE TÉCNICA

Valtécio Evangelista da Silva
Pedagogo
Analista Ambiental / CTF 5285030

Geraldo José da Silva Santos
Sociólogo
Analista Ambiental - CTF 5169735

Ciente:

Gislane Rodrigues Lima
Contadora
Inspetora Ambiental / CTF 5372811

De acordo:






Fábio Henrique Julião dos Santos
Gestor Ambiental
Inspetor Ambiental / CTF 5284759



Carlos Danger Ferreira e Silva
Engenheiro Ambiental CREA-TO 240773364-9
Coordenador Setorial / CTF 5284107

Anexo I. Lista de Presença dos Participantes da Capacitação em Comercialização e Divulgação de Produtos (Módulo XV) na Comunidade Quilombola Pedra Branca.

Participantes

Data: 26/02/2013 Local: Pedra Branca Objetivo: Comercialização

Nome	Nº da Casa/Instituição	E-mail	Telefone
Gentildes S. Nogueira Leão			
Marina Alime Gomes Rodrigues			
Marcelo V. Henrique			
Ronaldinho Nogueira			
Osvaldo Antonio Nogueira			
Mª Denise Nogueira de Souza			
José Antonio Nogueira			
Valdeonora Afonso Avelar Rioli			
Francisco Afonso Henrique			
Francisca Antonia Nogueira			
ERILTON CARLOS GOMES LIMA			
IVALDO NOGUEIRA			
Manoel Afonso Henrique			
Cícero Nogueira			
Flávia Dione Nogueira			
Aparecida Nogueira			
Agostinho Nogueira			

Anexo I. Lista de Presença dos Participantes da Capacitação em Comercialização e Divulgação de Produtos (Módulo XV) na Comunidade Quilombola Pedra Branca (continuação).



São Francisco
Associação de Fomento Social, Cultural e Desportivo



CMT Ambiental



Ministério da Integração Nacional

Participantes

Data: 26/02/2013 Local: Pedra Branca Objetivo: Comercialização

Nome	Nº da Casa/Instituição	E-mail	Telefone
Cláudia Cristina da Silva			
Reginaldo de Oliveira Pereira			
Genildeide da Silva Noqueira			
Gereide Tezi de Almeida	CMT		
Antônio Rodrigues Lima	CMT		
Valtércio E. de Silva	CMT		

