

**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 Serra do Talhado, localizada no município de Mirandiba - PE.

Comunidade: Quilombola Serra do Talhado.

Município: Mirandiba - PE.

Carga Horária: 8h

Nº de Participantes: 29

Local: Escola Municipal João Lopes de Barros

Data: 05/03/2013.

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; (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 fazer a divulgação e venda do produto.”</i>
O que são canais de comercialização?	<i>“Através da feira livre, PAA, Conviver, etc.”</i>
Quais os componentes da comercialização?	<i>“São as pessoas que produzem e vendem os produtos.”</i>

Quadro 02. Resultados da Reflexão em Grupo.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é margem de comercialização?	<i>“É um lugar próximo ao comércio.”</i>
O que é praça ou mercado?	<i>“É um ponto de venda, onde aquelas pessoas que não têm para quem fornecer suas mercadorias vendem através de atravessadores.”</i>
O que é oportunidade de mercado?	<i>“É quando as pessoas têm para onde vender as suas mercadorias como hospitais, creches, escolas e outras.”</i>

Quadro 03. Resultados da Reflexão em Grupo.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é “nicho” de mercado?	<i>“É um espaço onde os comerciantes guardam seus produtos e suas mercadorias.”</i>
O que é concorrente?	<i>“São pessoas que vendem produtos da sua própria empresa para o comércio e mercado.”</i>
O que são clientes?	<i>“São pessoas que compram, vendem e comercializam com produtos de qualidade para o mercado.”</i>

Quadro 04. Resultados da Reflexão em Grupo.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que são consumidores?	<i>“São as pessoas que consomem os produtos que tem qualidade.”</i>
O que são atravessadores?	<i>“São os produtos exportados para outras indústrias comerciais onde pode haver pessoas que tomam a frente dos outros e as pessoas que compram gêneros alimentícios com preço baixo para vender ao preço alto.”</i>
O que são intermediários?	<i>“São pessoas que intervêm para conseguir alguma coisa para os outros.”</i>

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/PLENÁRIA
1 – Quais os produtos comerciais da comunidade ou da organização?	<i>“Feijão, milho, mamona e mandioca.”</i>
2 – Quais os produtos comerciais da região?	<i>“Carne de boi, porco e de galinha.”</i>
3 - Qual a região ou pessoas que produzem o mesmo produto da comunidade?	<i>“As comunidades vizinhas.”</i>

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

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quem compra o produto da comunidade ou organização?	<i>“Comerciantes e atravessadores”.</i>
2 - Para onde vão os produtos depois de vendidos?	<i>“Para o consumidor.”</i>
3 - Onde posso vender meus produtos?	<i>“Feiras, supermercados e outros”.</i>

Quadro 07. Sistematização do quadro sazonalidade periódica de preço.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Qual o pior mês para vender os produtos?	<i>“Junho”</i>
2 - Qual o melhor mês para vender os produtos?	<i>“Março”</i>
3 - Quais as dificuldades para a venda dos produtos?	<i>“Deslocamento para chegar ao mercado de vendas. Não temos comprador certo para comprar nossos produtos.”</i>
4 - Quais as facilidades para a venda dos produtos?	<i>“Quando o produto é de boa qualidade”</i>

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

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quais os materiais e serviços que você mais compra?	<i>“Na área do serviço aração de terra, materiais, sacos, plantadeira e enxada.”</i>
2 - Quem são os fornecedores de materiais e serviços?	<i>“Donos dos mercados e os donos de tratores e bois”</i>
3 - Qual o pior mês para comprar os materiais e serviços?	<i>“De dezembro a janeiro por causa da concorrência”</i>
4 - Qual o mês de melhor preço para comprar os materiais e serviços?	<i>“No mês da colheita”</i>
5 - Quais as dificuldades para comprar materiais e serviços?	<i>“Quando não tem inverno.”</i>

6 - Quais as facilidades para comprar materiais e serviços?

"Quando tem inverno."

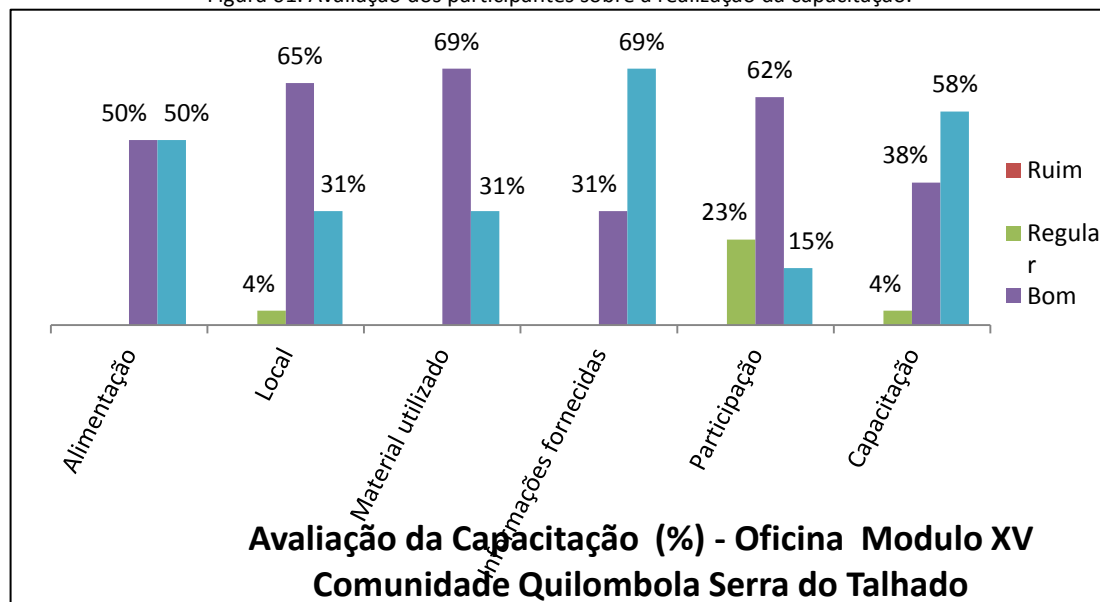
Quadro 09. Sistematização do quadro custo de produção dos produtos e serviços.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quanto custa cada etapa para fazer o produto?	-
2 - Quanto custa cada etapa da operação de vendas?	-
3 - Quanto custa cada etapa da divulgação do produto vendido?	"preço baixo"

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 26 (vinte e seis) 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 Apresentadas pelos Participantes:

- "Só falta interesse da comunidade."

Sugestões Apresentadas pelos Participantes:

- "Eu adorei as informações."
- "Foi uma oficina muito boa porque ganhamos muito conhecimento. Obrigado a todos colaboradores do Projeto Rio São Francisco".

CONSIDERAÇÕES

A capacitação sobre *Comercialização e Divulgação de Produtos* (módulo XV), realizada com a comunidade quilombola de Serra do Talhado, destacou principalmente os conceitos e práticas de serviços de comercialização, os mercados tradicionais e mercado justo e solidário, apresentando os elementos presentes na cadeia da comercialização, objetivando assim, o entendimento dos participantes e contribuindo com o planejamento das ações da comunidade

em relação à distribuição dos seus produtos.

A comercialização tem apresentado alguns entraves para o desenvolvimento da agricultura familiar, provocando assim um certo isolamento das comunidades rurais, sobretudo pela distância do setor produtivo até os centros consumidores. Este caminho tem se tornado complexo, devido principalmente a ausência de agregação de valor a produção do meio rural, o que contribui para o surgimento de vários empecilhos no momento da venda dos produtos.

Em referência ao procedimento da comercialização na comunidade, os participantes destacaram que os canais de vendas da produção agrícola acontecem com a entrega direta aos intermediários e atravessadores na feira livre do município de Mirandiba - PE. Neste sentido o Senhor Genivaldo Antônio, participante da oficina, comentou: “Os atravessadores combinam, olham, fulano tem um preço, aí vão em outro, de todo jeito eles estão ganhando, eles sempre estão ganhando, fazem parte de um grupo organizado.”

Ainda sobre o processo de venda da produção, o Senhor Jean João Diniz destacou que: “O que é produzido aqui na nossa comunidade é usado para a nossa alimentação e o que sobra nós vendemos no comércio”. Este método é muito comum nas comunidades rurais, em virtude da maioria dos agricultores não terem conhecimento sobre mercados potenciais e por priorizarem a produção para subsistência.

Durante a condução metodológica da oficina foram apresentadas e debatidas situações presentes na comercialização da comunidade de Serra do Talhado, possibilitando aos participantes conhecer o atual canal de vendas da produção e propondo ações para que haja uma aproximação dos produtos comercializados e o consumidor final. Para tanto, foi sugerido a elaboração de cartilhas de compradores e a construção do plano de comercialização. Neste momento da capacitação o Senhor Genivaldo Antônio comentou: “Se a comunidade estiver unida e organizada, a gente combina quando o comprador for à roça, e então a gente pode garantir um bom preço”.

A oficina possibilitou ainda o debate acerca das etapas de vendas da produção, identificando os pontos críticos mais atuantes e provocando nos participantes um entendimento prático sobre a necessidade das organizações locais em conhecerem os custos e operação de vendas dos produtos, além de buscar alternativas para melhorar a produção, por meio da agregação de valores. Neste instante o Senhor Jean João Diniz enfatizou: “a gente pensa agora em mudar, mas na hora da colheita, a gente não muda nada, e fica tudo igual”.

Diante dos comentários e situações observadas, conclui-se que a oficina de *Comercialização e Divulgação de Produtos* (módulo XV) contribuiu para o aperfeiçoamento da prática do serviço de comercialização, conforme comentou o senhor Aderval Araújo dos Santos: “precisamos conhecer outros locais, outros mercados, para vender a nossa produção” e no entendimento de que resultará em alterações na forma de organizar a produção e comercializar coletivamente para atender as necessidades de outros mercados.

REGISTRO FOTOGRÁFICO



Foto 01. Apresentação dos participantes na oficina (Módulo XV), comunidade quilombola Serra do Talhado.



Foto 02. Grupo em trabalho de reflexão durante a oficina (Módulo XV), comunidade quilombola Serra do Talhado.



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



Foto 04. Exposição dialogada durante a oficina (Módulo XV), comunidade quilombola Serra do Talhado.

ANEXOS

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

Anexo II. Modelo de Ficha de Avaliação da Capacitação.

EQUIPE TÉCNICA

Luciano de Assis Gomes
Engenheiro Agrônomo – CREA/BA 050380246-8
Analista Ambiental / CTF 5575310

Adriana Nascimento de Oliveira
Técnica Agrícola - CREA 050778534-7
Técnica Ambiental / CTF 5284241

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 Serra do Talhado.



São Francisco
Cidade de São Francisco



Instituto Ambiental



Universidade do Rio Grande

Participantes

Data: 05/03/2013 **Local:** ESCOLA MUN. SÃO LEOPOLDO BERTINI, COMUNIDADE QUILOMBOLA SERRA DO TALHADO **Objetivo:** REALIZAR SÉRIAS DE COMERCIALIZAÇÃO E DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS.

Nome	Nº da Casa/Instituição	E-mail	Telefone
Alciane Diniz dos Santos.			
José João Diniz			
Mª Joseane Solite de Araújo			
Paulilina Gomes dos Santos			
Sueli Araújo Diniz			
Mone Eliane Diniz dos Santos			
Caroline Sulpício Diniz dos Santos			
Cleusa Maria Alves Barbosa dos Santos			
Luígia Assis Costa			
Liara Spuching			
Jackson Abadi de Silva			
GILVAN JOÃO DINIZ			
Jacirino Silva dos Santos			
Graciele Almeida			
Fabio Diniz dos Santos			
WALDO ROCHA DA SILVA			
MARLOS ANTONIO DINIZ DOS SANTOS			

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



São Francisco
Município de São Francisco - Pernambuco




Fundação Ambiental
Município de Fortaleza - Ceará

Participantes

Data: 05 / 05 / 2013 **Local:** Escola MUR. João Lopes de Barros
Comunidade Quilombola
Serra do Talhado

Objetivo: REALIZAR OFICINA DE
COMERCIALIZAÇÃO E DIVULGAÇÃO DE
PRODUTOS

Nome	Nº da Casa/Instituição	E-mail	Telefone
Luiza Leticia Loupes dos Santos			
maria Antonia Azevedo dos Santos			
Jose Roberto Junior dos Santos			
Alexsuel Araújo dos Santos			
Luciano Junior dos Santos			
Vanderli Juene de Santana			
Renald Aguilhon Gomes dos Santos			
Mi-da-py Gomes dos Santos			
Maria de Fátima Brito			
Maria Denise Lafalé Bonano	CMT.		
Agnesa Nascimento de Oliveira	CMT.		
Luciano de Assis Paiva	CMT.		







FICHA DE AVALIAÇÃO

Nome: MARCOS ANTONIO





Comunidade: SERRA DO TULLIANO DATA: 05/03 /2013

ESTRUTURA DE TRABALHO





1. ALIMENTAÇÃO FORNECIDA:

1-RUIM  ()	2-REGULAR  ()	3-BOM  <input checked="" type="checkbox"/>	4-ÓTIMO  ()
--	---	---	---





2. LOCAL DA REALIZAÇÃO:

1-RUIM  ()	2-REGULAR  ()	3-BOM  ()	4-ÓTIMO  <input checked="" type="checkbox"/>
--	---	---	---





3. MATERIAL UTILIZADO:

1-RUIM  ()	2-REGULAR  ()	3-BOM  <input checked="" type="checkbox"/>	4-ÓTIMO  ()
--	---	---	---





4. INFORMAÇÕES FORNECIDAS:

1-RUIM  ()	2-REGULAR  ()	3-BOM  <input checked="" type="checkbox"/>	4-ÓTIMO  ()
--	---	---	---

5. A PARTICIPAÇÃO DOS MORADORES:

1-RUIM  ()	2-REGULAR  ()	3-BOM  <input checked="" type="checkbox"/>	4-ÓTIMO  ()
--	---	---	---

6. A CAPACITAÇÃO DE FORMA GERAL:

1-RUIM  ()	2-REGULAR  ()	3-BOM  ()	4-ÓTIMO  <input checked="" type="checkbox"/>
--	---	---	---

EXPECTATIVAS

CRÍTICAS:

NÃO HA NEN
HUA CRÍTICAS

SUGESTÕES:

POI UMA OFIC
NA MATEMÁTICA BOA
PARA A GENTE DESCU
BRID MUITO COME
LIAMENTO

OBRIGAS A TODOS
COLABORADORES
DO PROJ. RIO SÃO FRANCISCO

Projeto de Integração do Rio São Francisco

