

**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 Cruz dos Riachos, localizada no município de Cabrobó - PE.

Comunidade: Quilombola Cruz dos Riachos.

Município: Cabrobó - PE.

Carga Horária: 8h

Nº de Participantes: 24.

Local: Capela Cosme e Damião.

Data: 13/03/2013

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?	“Compras e vendas de produtos e mercadorias.”
O que são canais de comercialização?	“Mercados, lojas, Ceasas, mercados públicos e as empresas.”
Quais os componentes da comercialização?	“Produtos agrícolas, roupas, alimentos, roupas, calçados, remédios, etc.”

Quadro 02. Resultados da Reflexão em Grupo.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é margem de comercialização?	“Não sabemos.”
O que é praça ou mercado?	“Local onde se vende ou comercializa a mercadoria.”
O que é oportunidade de mercado?	“É quando tem oportunidade de divulgar seu produto para o mercado para que ele seja comercializado.”

Quadro 03. Resultados da Reflexão em Grupo

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é “nicho” de mercado?	“Não sabemos.”
O que é concorrente?	“São outras empresas comercializando o mesmo produto.”
O que são clientes?	“São pessoas que compra os produtos da empresa.”

Quadro 04. Resultados da Reflexão em Grupo

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que são consumidores?	"Quem compra os produtos e consome."
O que são atravessadores?	"São aqueles que derrubam o preço para revender com grande lucro."
O que são intermediários?	"É um negociante que age entre o produtor e o consumidor (é o revendedor)."

Momento Prático II

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

Quadro 05. Pesquisa de Mercado/Produtos Comerciais/Clientes

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 – Quais os produtos comerciais da comunidade ou da organização?	"Melancia, feijão, cebola, etc."
2 – Quais os produtos comerciais da região?	"Melancia, feijão e cebola."
3 - Qual a região ou pessoas que produzem o mesmo produto da comunidade?	"Currálinho, Várzea Grande e Cigano."

Quadro 06. Mapas de Vendas e Clientes.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quem compra o produto da comunidade ou organização?	"Comerciantes".
2 - Para onde vão os produtos depois de vendidos?	"São exportados para outros estados."
3 - Onde posso vender meus produtos?	"Mercado do produtor, Ceasa, feira livre."

Quadro 07. Sazonalidade Periódica de Preço.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Qual o pior mês para vender os produtos?	"O mês de Agosto."
2 - Qual o melhor mês para vender os produtos?	"O mês de Junho"
3 - Quais as dificuldades para a venda dos produtos?	"Falta de compradores e mercadoria fraca."
4 - Quais as facilidades para a venda dos produtos?	"Mercadoria boa e a procura dos compradores"

Quadro 08. Fornecedores de Materiais e Serviços.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quais os materiais e serviços que você mais compra?	"semente, adubo, veneno, gás, aração, tratorista, carregador, mudadeira e diarista."
2 - Quem são os fornecedores de materiais e serviços?	"Casa de produtos agrícolas, técnico agrícola, trabalhadores avulsos."
3 - Qual o pior mês para comprar os materiais e serviços?	"Janeiro."
4 - Qual o mês de melhor preço para comprar os materiais e serviços?	"Maio e junho."
5 - Quais as dificuldades para comprar materiais e serviços?	"Falta de crédito ou profissional habilitado e trabalhador."
6 - Quais as facilidades para comprar materiais e serviços?	"Bom crédito e disponibilidade de trabalhadores."

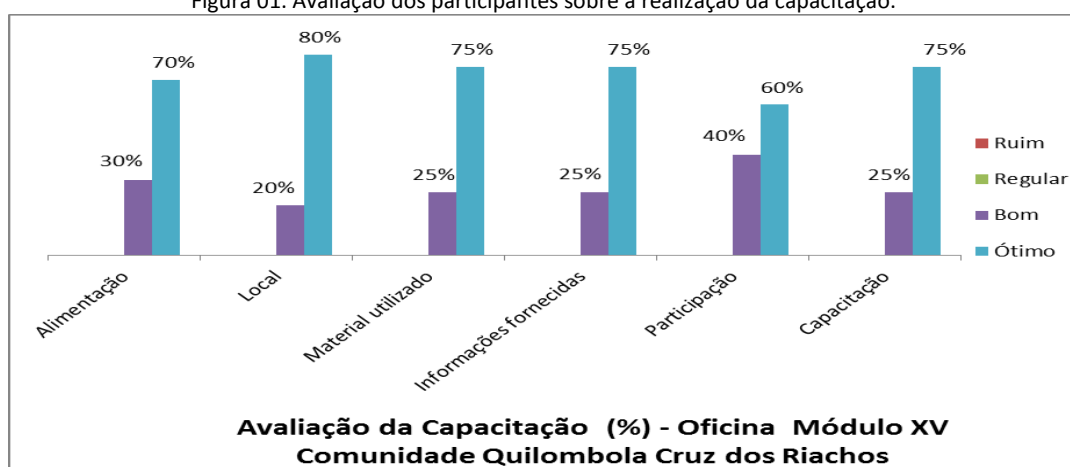
Quadro 09. Custo de Produção dos Produtos e Serviços

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quanto custa cada etapa para fazer o produto?	"Fazer o produto - 6.220 reais"
2 - Quanto custa cada etapa da operação de vendas?	"Operação de vendas - 20.250 reais"
3 - Quanto custa cada etapa da divulgação do produto vendido?	"Produto vendido - 14.030 reais"

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 20 (vinte) 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.



Sugestões Apresentadas pelos Participantes:

- Não houve críticas e sugestões.

CONSIDERAÇÕES

A oficina de Comercialização e Divulgação de Produtos (Módulo XV), com o objetivo de promover conhecimento que contribua com o planejamento e organização dos serviços de comercialização, bem como familiarização da linguagem adotada no ramo da atividade, baseou-se nos conceitos e práticas do serviço de comercialização, mercado tradicional, institucional e mercado justo e solidário, dialogando as práticas dos participantes com as etapas da comercialização.

No desenvolvimento da temática os participantes, agrupados em coletivos de pessoas, realizaram trabalhos de reflexão, por meio das práticas de ensino e aprendizagem, dinâmicas de grupos, vídeos, e explanação dialogada, que proporcionaram a transversalidade dos conteúdos, a sistematização das experiências e informações da realidade vivenciada, e a construção de um referencial teórico esclarecedor dos processos de comercialização que acontecem na comunidade e fora dela.

Percebe-se que nas experiências de comercialização que são conduzidas pela comunidade quilombola e fora dela, destaca-se, especialmente, o desenvolvimento do serviço executado por atravessadores e intermediários. A falta de opção de clientes e conhecimento sobre os serviços de comercialização obriga o produtor a vender apenas para manter o cliente. Segundo o senhor Rosemário Gomes da Silva "Às vezes a gente tem que vender barato para segurar

o cliente”.

A oficina propôs uma reflexão crítica sobre experiências vividas pela comunidade e demais atores envolvidos no processo da comercialização e divulgação de produtos para que, após esse processo de reflexão, possa ser feito um planejamento de comercialização. A partir dessa oficina, espera-se que a comunidade faça uso de técnicas e práticas como: Elaboração de plano de comercialização; estruturação de cartilha de clientes; análise de custos de produção; sazonalidade de preços; mapeamento do destino dos produtos; entre outros.

Salienta-se que a oficina proporcionou uma maior integração entre os participantes e sua comunidade, bem como a percepção dos avanços ocorridos a partir das demais oficinas realizadas, conforme comentou a participante Helena Alexandrina Gomes: “A gente avançou muito enquanto comunidade, conseguimos muitas coisas, essas capacitações nos ajudaram no nosso desenvolvimento e vamos nos empenhar e desenvolver o nosso planejamento estratégico.”

A participante Rosângela de Oliveira Parente ressaltou que no início não imaginava que as oficinas de capacitação pudessem ser úteis ao cotidiano da comunidade, contudo registrou a seguinte opinião: “agradeço a todos vocês. Quando começaram as oficinas eu achei que não era importante, mais hoje eu vejo o quanto é importante”. Opinião semelhante teve a participante Maria Aurenir Gomes da Silva, que destacou: “Parabênizo todos pelo conhecimento, aprendi muita coisa, foi muito bom, a comunidade vai acordar e botar em prática todos os conhecimentos adquiridos”.

Ressalta-se que ao final dos trabalhos os participantes avaliaram verbalmente os procedimentos metodológicos, os conteúdos e materiais utilizados na capacitação e a importância dos acontecimentos das oficinas. Na opinião da senhora Odete Pereira Gonçalves, as oficinas que ocorreram na comunidade ajudaram no processo de organização, comentando: “Gostei muito, foi através de vocês que começamos a participar da comunidade, vai fazer muita falta”.

Diante das contribuições dos participantes na oficina de Comercialização e Divulgação de Produtos, percebe-se que as oficinas realizadas junto a comunidade quilombola de Cruz dos Riachos, de um modo geral, têm proporcionado mudanças significativas nos atores da comunidade, influenciando comportamentos e atitudes nos sujeitos, conforme comentou o senhor Rosemário Gomes: “o que aprendi aqui, não estarei usando só na comunidade, mas também no meu dia a dia e futuramente vamos envolver nossos projetos”. A participante Océlia Gomes dos Santos, ratificou: “o crescimento começou a partir da primeira oficina, crescimento na organização, divulgação, organização da associação, vamos continuar crescendo”.

REGISTRO FOTOGRÁFICO



Foto 01. Credenciamento dos participantes na oficina (Módulo XV), comunidade quilombola Cruz dos Riachos.



Foto 02. Grupo em trabalho de reflexão durante a oficina (Módulo XV), comunidade quilombola Cruz dos Riachos.



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



Foto 04. Exposição dialogada durante a oficina (Módulo XV), comunidade quilombola Cruz dos Riachos.

ANEXOS

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

Anexo II. Modelo de Ficha de Avaliação da Capacitação.

EQUIPE TÉCNICA

Valtécio Evangelista da Silva
Pedagogo
Analista Ambiental / CTF 5285030

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

Ciente:

Gislane Rodrigues Lima
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 Cruz dos Riachos.



São Francisco
AGUADO A NATUREZA SEMPRE VERDE




SEMTA Ambiental
PROGRAMA DE INTEGRACAO NACIONAL

Participantes


Data: 13 / 03 / 2013 Local: CAPELA COSME E DAMIANO Objetivo: REALIZAR OFICINA DE COMERCIALIZACAO E DIVULGACAO DE PRODUTOS. (MÓDULO XV)

COMUNIDADE QUILOMBOLA CRUZ DOS RIACHOS.

Nome	Nº da Casa/Instituição	E-mail	Telefone
ROSEMARIA GAMES DA SILVA			
Fernando José dos Santos			
Yos, João e Yonny			
Antônia Maria dos Santos			915.0545
Roseângela de Oliveira Parente			
Maria do Carmo Gomes Loureiro			
ANTONIA JOANA DE JESUS			
ODETE PEREIRA GONÇALVES			
João, Muriello Gomes da SILVA			
Lidice Gomes da Silva		Lidice.gomes@hotmail.com	9155-6042
ANTÔNIO RAIMUNDO DA SILVA			
ANTÔNIA AURELIANA BARBOSA			
Rosimeire da Silva Barbosa			9103-0093
Roberta Alexandrino Gomes			
Maria da escrivão Cosme Egua			
Silvete Alexandrino Gomes			
Pedra dos Santos Gomes		P.S.G.@hotmail.com	914-1509



SÃO FRANCISCO
ALGODÃO DO NORTE DO PIAUÍ



Ministério do Meio Ambiente
Ministério da Integração Nacional




Participantes

Data: 13 / 03 / 2013 Local: CAPELA COSME E DAMIANO Objetivo: REALIZAR DECIJNA DE COMERCIALIZAÇÃO E DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS (MÓDULO XV)

COMUNIDADE: QUILOMBOLA CRUZ DOS RIACHOS

Nome	Nº da Casa/Instituição	E-mail	Telefone
Arto vivo Abacombur Parauete			
Patrícia dos santos unisa			
maria Luísa de Parente			
Célia Gomes dos santos	S/N	Celia.gomes@hotmail.com	9965 8081
M ^o Aurélio Gomes da Silva			9125-4262
Vitoricus F. de Silva	CMT		
Adriana Nascimento de Oliveira	CMT		

Anexo II. Modelo de Ficha de Avaliação da Capacitação.

FICHA DE AVALIAÇÃO

Nome: Océlia Gomes dos Santos

Comunidade: Quilombola Cruz dos Riachos DATA: 13/03/2013

ESTRUTURA DE TRABALHO

1. ALIMENTAÇÃO FORNECIDA:

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

2. LOCAL DA REALIZAÇÃO:

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

3. MATERIAL UTILIZADO:

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

4. INFORMAÇÕES FORNECIDAS:

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

5. A PARTICIPAÇÃO DOS MORADORES:

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

6. A CAPACITAÇÃO DE FORMA GERAL:

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

EXPECTATIVAS

CRÍTICAS:

Não existe críticas,
Não a falta de tempo
dos moradores partici-
parem.

SUGESTÕES:

