

**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 Araçá, localizada no município de Mirandiba - PE.

Comunidade: Quilombola Araçá.

Município: Mirandiba - PE.

Carga Horária: 8h

Nº de Participantes: 32

Local: Sede da associação comunitária.

Data: 12/03/2013.

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 a compra e venda de produto com valor não explorado, e sim justo, principalmente para o agricultor.”</i>
O que são canais de comercialização?	<i>“É o que ajuda a desenvolver o comércio: transporte, depósito para armazenar o produto, rótulo e higiene.”</i>
Quais os componentes da comercialização?	<i>“Fazer a divulgação dos produtos, mostrar a qualidade dos produtos, fazer contrato para a entrega do produto e pesquisa de preço.”</i>

Quadro 02. Resultados da Reflexão em Grupo.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é margem de comercialização?	<i>“Divulgação de produtos e buscar melhoria no comércio oferecendo produtos de qualidade.”</i>
O que é praça ou mercado?	<i>“É onde divulgamos o nosso produto.”</i>
O que é oportunidade de mercado?	<i>“É aproveitar a época certa com bons produtos e preços melhores.”</i>

Quadro 03. Resultados da Reflexão em Grupo

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é “nicho” de mercado?	<i>“Em nossa opinião nicho é um valor baixo em um comércio.”</i>
O que é concorrente?	<i>“São pessoas ou empresas que têm produtos similares ou iguais que competem com os nossos produtos.”</i>
O que são clientes?	<i>“São pessoas que buscam adquirir um produto de boa qualidade.”</i>

Quadro 04. Resultados da Reflexão em Grupo

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que são consumidores?	<i>“Quem faz uso do produto. De certa forma que consome.”</i>
O que são atravessadores?	<i>“Aqueles que por meio de intermediários procuram ganhar vantagem ou lucros maiores com produtos daqueles não tem noções de mercado.”</i>
O que são intermediários?	<i>“São as pessoas que vão a procura de divulgação (melhor preço e valorização). Onde há comunicação entre produtores e consumidores”</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>“Milho, feijão, doce de umbu, geleia, carne de bode, compota, mamona, fava, abóbora, artesanato e hortaliças.”</i>
2 – Quais os produtos comerciais da região?	<i>“Milho, feijão, mamona, fava e abóbora, etc.”</i>
3 - Qual a região ou pessoas que produzem o mesmo produto da comunidade?	<i>“Comunidades Feijão, Serra do Talhado, Pedra Branca e Juazeiro Grande.”</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>“Atravessador e o consumidor final”</i>
2 - Para onde vão os produtos depois de vendidos?	<i>“PAA, comércio ou o melhor canal de distribuição.”</i>
3 - Onde posso vender meus produtos?	<i>“Para as pessoas que se interessem em comprar o produto pelo valor estipulado ou algumas partes da comunidade ou município.”</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>“É o mês de maio e junho porque tem maior quantidade do produto.”</i>
2 - Qual o melhor mês para vender os produtos?	<i>“Novembro e janeiro.”</i>
3 - Quais as dificuldades para a venda dos produtos?	<i>“Conhecer para onde vai nossos produtos.”</i>
4 - Quais as facilidades para a venda dos produtos?	<i>“O atravessador.”</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>“Máquinas para furar poços, para fazer barragens e trator para aração da terra. Enxadas chibanca, foices, alavanca, tombadores e máquinas para plantar feijão e milho.”</i>
2 - Quem são os fornecedores de materiais e serviços?	<i>“Materiais = casas de materiais de construção e os ferreiros e serviço = fazemos a compra de hora de serviços de cada maquinário em empresas privadas.”</i>
3 - Qual o pior mês para comprar os materiais e serviços?	<i>“Material = fevereiro e serviços = de dezembro a abril porque a demanda é grande.”</i>
4 - Qual o mês de melhor preço para comprar os materiais e serviços?	<i>“Do mês de setembro a dezembro.”</i>
5 - Quais as dificuldades para comprar materiais e serviços?	<i>“Os maquinários para trabalhos tem uma grande demanda, pois são poucos os fornecedores desses serviços as vezes vem de fora tornando assim mais</i>

	caro.”
6 - Quais as facilidades para comprar materiais e serviços?	“Órgãos que dispõem a ajudar a comunidade com parcerias: como o poder legislativo e executivo.”

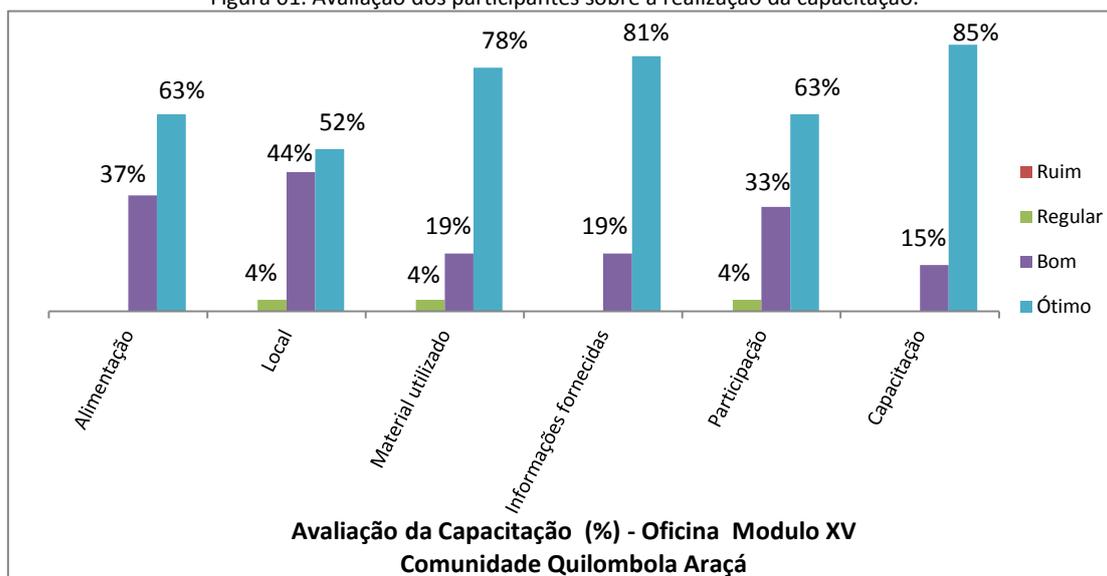
Quadro 09. Sistematização do quadro Custo de produção dos produtos e serviços.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quanto custa cada etapa para fazer o produto?	“Destoca de terra = 5 dias = R\$ 125,00, Aração 3 dias e meio = R\$ 245,00, compra do feijão 30 dias = R\$ 210,00, plantação 1 dia = R\$ 25,00, limpar 45 dias = R\$ 375,00, colher 10 pessoas = R\$ 250,00 e valor total = R\$ 1.230,00.
2 - Quanto custa cada etapa da operação de vendas?	“Compra do saco 20 sacos = R\$ 14,00, Despolar o feijão 20 sacos = R\$ 40,00 e valor total = R\$ 54,00”.
3 - Quanto custa cada etapa da divulgação do produto vendido?	“Passagens = R\$ 8,00, almoço = R\$ 16,00 e valor total = R\$ 24,00”.

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 27 (vinte e sete) 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:

- “A CMT engenharia, meses e meses de capacitações, nos informaram, ouviram nossas dúvidas, viram nossas dificuldades e perceberam que somos uma comunidade rica em saberes e participação. Em meio as nossas necessidades e dificuldades esperamos contar com a CMT na realização de nossos sonhos, precisamos de parceiros como você.”
- “Minha sugestão é que os moradores sempre compartilhem com nós, estávamos hoje todos reunidos.”
- “Foram bem repassadas as boas explicações.”

Críticas Apresentadas pelos Participantes:

- Não houve.

CONSIDERAÇÕES

A oficina *em Comercialização e Divulgação de Produtos* (Módulo XV) realizada com a comunidade quilombola Araçá teve como objetivo apresentar informações e conceitos sobre a prática de serviços de comercialização e sobre os elementos presentes no comércio tradicional, institucional e mercado justo e solidário, prevalecendo do diálogo com os comunitários e apresentando etapas da comercialização, com o objetivo de promover o aprendizado que possa subsidiar o planejamento e organização de atividades para a comercialização da produção.

Inicialmente foi resgatado dos participantes informações referentes aos produtos existentes na comunidade e que são mais comercializados. Obteve-se informações que a produção agrícola da comunidade é composta de milho, feijão, mamona, fava e abóbora que geralmente são comercializados em Mirandiba - PE e entregues a atravessadores, que detêm o controle das compras dos produtos. Quanto a produção de doce, geleia e compota de umbu, carne de caprino e hortaliças, a comercialização acontece na própria comunidade e na feira livre do município. Sobre esta situação a Senhora Maria José Diniz comentou as dificuldades sentidas no momento da comercialização: 'Nós não temos opções para vender a produção e por isso, vendemos ao atravessador'. Esta explanação provocou uma discussão na oficina sobre a importância do produtor saber quem é o consumidor final do seu produto e, com isso, buscar uma aproximação, por meio de pesquisas, outros mercados potenciais que possam absorver a produção local.

Sobre o mercado institucional foram apresentados os meios para enquadramento no Programa da CONAB (Companhia Nacional de Abastecimento). Neste momento, alguns participantes, comentaram que apesar de terem conhecimento sobre os procedimentos para a comercialização por este órgão, ainda não praticam esta modalidade de comércio. Segundo também o Senhor Severino Diniz, a comunidade ainda não tem produção suficiente e de qualidade que atenda as exigências do PAA (Programa de Aquisição de Alimentos).

Em seguida foi apresentado um vídeo sobre o mercado justo e solidário, enfatizando nos comentários, após a exibição, que este comércio é praticado por agricultores que recebem remunerações justas pelo trabalho executado e que tem como objetivo promover a igualdade social, a proteção do meio ambiente e a segurança econômica.

Prosseguindo com a exposição dialogada, foram apresentados os elementos presentes nas etapas da comercialização e debatido com os participantes o desempenho destes no momento da venda da produção. Ressaltou-se a importância de conhecer toda a cadeia de comércio, saber quem é o consumidor final do produto e como buscar formas para agregar valor à produção para atender as necessidades de outros mercados. Neste momento, a Senhora Amélia Lindaura da Conceição argumentou sobre a individualidade dos produtores da comunidade na hora de organizar e comercializar os seus produtos.

Destacou-se também durante a oficina a importância da elaboração de cartilha de clientes/compradores potenciais que possam adquirir a produção dos comunitários, além de apresentar os meios para fazer o custo de operação de vendas e o plano de comercialização. Sobre a atividade para elaboração do planejamento de vendas, a Senhora Margarida Maria Diniz explicou que: "ficou entendido a sequência lógica das atividades e agora temos como fazer um plano para a comercialização".

Observou-se ainda que a comunidade quilombola Araçá encontra-se bastante motivada para melhorar a qualidade de vida de seus moradores. Vários avanços foram observados na comunidade, como por exemplo: a realização do curso sobre medicina alternativa em parceria com a comunidade quilombola de Feijão/Posse, a solicitação a Prefeitura

Municipal de Mirandiba - PE para a implantação de coletores de lixo, além da melhoria na estrutura física da sede da associação comunitária com a construção de piso de cimento. Ressalta-se que todos os progressos são frutos das oficinas realizadas pela CMT Engenharia na comunidade que despertou o interesse em promover o desenvolvimento e qualidade de vida dos seus moradores, conforme relatado pelos participantes da oficina.

Diante das considerações e situações apresentadas, conclui-se que a oficina de *Comercialização e Divulgação de Produtos* (módulo XV), contribuiu para aperfeiçoamento da prática do serviço de comercialização da comunidade, conforme comentou no encerramento a Senhora Maria José Diniz: “temos que deixar de lado o comodismo e colocar em prática o que foi repassado em todas as oficinas que recebemos. E completou ainda a Senhora Marnilde Diniz: “temos que andar agora com as nossas próprias pernas, recebemos muitas informações nas oficinas e cabe a nós darmos continuidade as atividades.”

REGISTRO FOTOGRÁFICO



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



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



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



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

ANEXOS

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

Anexo II. Modelo de Ficha de Avaliação da Capacitação.

EQUIPE TÉCNICA	
	
Luciano de Assis Gomes Eng. Agrônomo – CREA/BA 050380246-8 Analista Ambiental / CTF 5575310	Luiz Antônio Amorim de Menezes Eng. Agrônomo – CREA 050539402-2 Analista Ambiental / CTF 5609524
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

São Francisco

Departamento de Meio Ambiente

Objetivo: REALIZAR OFICINA SOBRE COMERCIALIZAÇÃO E DIVULGAÇÃO

Local: SEDE DA ASSOCIAÇÃO ARAÇÁ - MIFANDIBA-PE

Data: 12/03/13

Participantes

Nome	Nº da Casa/Instituição	E-mail	Telefone
Momilde Diniz		quilombodarasara@hotmail.com	9909-2287
Apelía Bindausa da Conceição			9952-9523
Mario José Diniz		mjoselino@483@gmail.com	9943-2960
Espilho José Lopes			9909-1100
Marcos Febrão Pereira da Silva			96529053
Maria Jacinete da C. Borges			
Andressa Aparecida da Silva			
Pedro Emanuel Araújo Diniz			9645-8156
Antônia Josefe de Araújo			
Adelavilvani da Silva			
Uandirânia Maria da Silva			99-72-9858
Graciene Maria Diniz Silva			
Margarida M. S. Diniz			
Quiane Jovelita Ferreira Silva			9605-6862
Juliana Rodrigues Diniz			
Gabriella Simaxa			
Alexio Raimundo Diniz			





Participantes

Data: 12/03/13 Local: SEDE DA ASSOCIAÇÃO ARAÇÁ - MIRANDIBA-PE Objetivo: REALIZAR OFICINA SOBRE COMERCIALIZAÇÃO E DIVULGAÇÃO

Nome	Nº da Casa/Instituição	E-mail	Telefone
Jaqueline Monteiro Diniz			
Stanely Batista Monteiro			
Mariana da Conceição neto			
Ana Lucyia Rodrigues Piniz			
Marinete Maria do Nascimento			
Anna Thara da conceição J. J. J.			
Francisca Antônia Monteiro Diniz			
Anderson Diniz			
Geilhan F. Ferreira da Silva			9971-6070
Maria Soliviana Batista Monteiro			
Silviana Diniz			
Maílton José da Silva			
Zilvia Edite de Araújo Diniz			99042185
Luciano de Amor Gama	EMT		
Luiz Antônio A. de Souza	EMT		



FICHA DE AVALIAÇÃO

Nome: Maxildo Diniz

Comunidade: Quilombo Araçá DATA: 12/03/2013

ESTRUTURA DE TRABALHO

1. ALIMENTAÇÃO FORNECIDA:

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

2. LOCAL DA REALIZAÇÃO:

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

3. MATERIAL UTILIZADO:

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

4. INFORMAÇÕES FORNECIDAS:

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

5. A PARTICIPAÇÃO DOS MORADORES:

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

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"/>
()	()	()	(X)

EXPECTATIVAS

CRÍTICAS:

SUGESTÕES:

A CMT engenheira,
meses e meses de capacitações
nos supermercados, ouviram
nossas dificuldades, vieram as
nossas dificuldades e porq
berem que somos uma
comunidade rica em
saberes e participam.
* Era meio as nossas
necessidades e dificuldades.
esperamos contar com
a CMT na realização de
nossos sonhos, precisamos
de pessoas como vocês.

(81) 9909-2287

Projeto de Integração do Rio São Francisco

quilombolaxaca@idmail.com
 quilombolaxaca