

**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 Sítio Santana, localizada no município de Salgueiro - PE.

Comunidade: Quilombola Sítio Santana.

Município: Salgueiro - PE.

Carga Horária: 8h

Nº de Participantes: 20.

Local: Escola João Mariano dos Santos.

Data: 14/03/2013

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 o comércio de compra e venda de produto.”</i>
O que são canais de comercialização?	<i>“Os atravessadores e intermediários do mercado.”</i>
Quais os componentes da comercialização?	<i>“Pessoas, revendedores e compradores.”</i>

Quadro 02. Resultados da Reflexão em Grupo.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é margem de comercialização?	<i>“É o meio de comercializar e divulgar os produtos.”</i>
O que é praça ou mercado?	<i>“É um local onde pequenos produtores compram e vendem seus produtos.”</i>
O que é oportunidade de mercado?	<i>“É onde tem comercialização, onde a gente tem a oportunidade de comprar e vender com segurança.”</i>

Quadro 03. Resultados da Reflexão em Grupo

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é “nicho” de mercado?	<i>“Não sabemos.”</i>
O que é concorrente?	<i>“Um mercado, uma loja vende caro e outra loja vende barato.”</i>
O que são clientes?	<i>“São os que compram.”</i>

Quadro 04. Resultados da Reflexão em Grupo

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que são consumidores?	"É a população."
O que são atravessadores?	"É quem compra o produto para revender a outra pessoa."
O que são intermediários?	"É uma pessoa que faz a compra do produto para o atravessador"

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?	"Cebola, coentro, milho, caprinos e ovinos."
2 – Quais os produtos comerciais da região?	"Cebola, coentro, tomate, maracujá, caprinos e ovinos."
3 - Qual a região ou pessoas que produzem o mesmo produto da comunidade?	"Vazio dos Ramos."

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?	"A cebola é vendida ao atravessador em Salgueiro"
2 - Para onde vão os produtos depois de vendidos?	"É levada para Feira de Santana."
3 - Onde posso vender meus produtos?	"Diretamente ao usuário final."

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?	"Janeiro."
2 - Qual o melhor mês para vender os produtos?	"Março."
3 - Quais as dificuldades para a venda dos produtos?	"Falta de comprador."
4 - Quais as facilidades para a venda dos produtos?	"Em ano bom de inverno."

Quadro 08. Sistematização do quadro Fornecedores de Materiais e Serviços.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quais as materias e serviços que você mais compra?	"Adubo, gás, veneno e transporte."
2 - Quem são os fornecedores de materiais e serviços?	"Materiais - Manoel Martins em Salgueiro; e serviços de transporte - Antônio."
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?	"Junho."
5 - Quais as dificuldades para comprar materias e serviços?	"As condições financeiras."
6 - Quais as facilidades para comprar materias e serviços?	"Quando não há condições de compra à vista e o fornecedor parcela a compra dos materias e serviços."

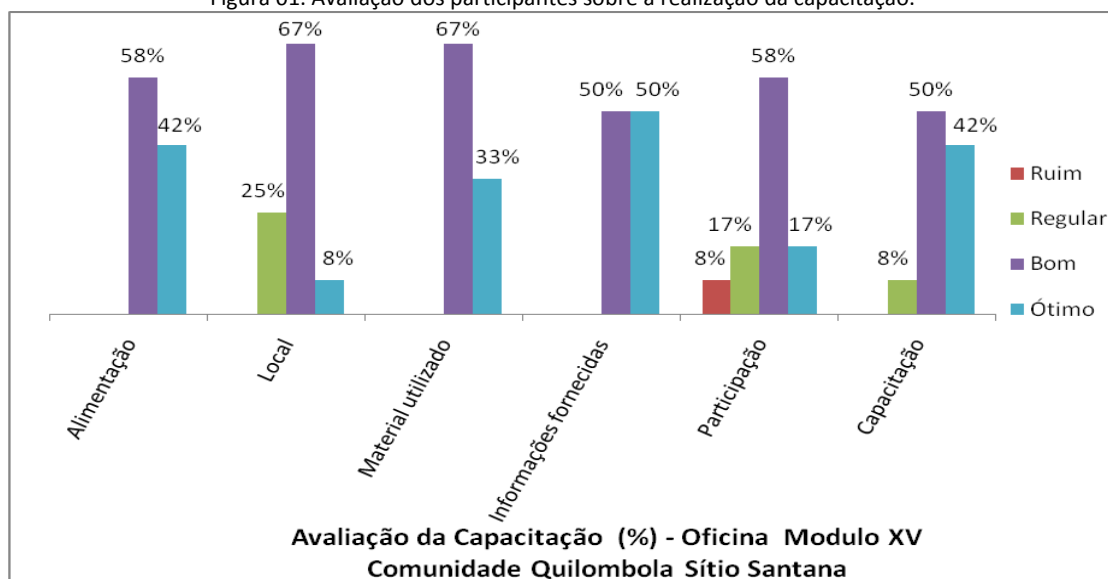
Quadro 09. Sistematização do quadro Custo de Produção dos Produtos e Serviços.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quanto custa cada etapa para fazer o produto?	"Aração = R\$ 70,00; plantar = R\$ 30,00; limpar = R\$ 90,00; agrotóxicos = R\$ 50,00; colheita = R\$ 90,00; e valor total = R\$ 330,00."
2 - Quanto custa cada etapa da operação de vendas?	"Transporte = R\$ 30,00; Descarregar = R\$ 20,00; e valor total = R\$ 50,00."
3 - Quanto custa cada etapa da divulgação do produto vendido?	"Não custará nada, pois o dono da mercadoria fará a divulgação do seu próprio produto."

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 12 (doze) 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:

- "Espero que venham mais vezes, pois foi uma reunião muito boa."

Críticas Apresentadas pelos Participantes:

- "Não tem nenhuma crítica, pois as pessoas que vieram apresentar o trabalho são ótimas."

CONSIDERAÇÕES

A oficina em Comercialização e Divulgação de Produtos (Módulo XV) realizada com a comunidade quilombola Sítio Santana 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.

No primeiro momento da capacitação observou-se que a comunidade tem como principais cultivos agrícolas o coentro (sementes), cebola, feijão, milho e tomate, os quais são produzidos no período de chuvas e têm a comercialização tradicionalmente feita por meio de atravessadores, que compram os produtos na própria comunidade ou na feira livre do município de Salgueiro - PE. Os participantes também informaram que não sabem sobre o destino da produção

após a venda para terceiros, dificultando assim o conhecimento do canal de comercialização e a identificação do consumidor final. Segundo o Senhor João Manoel Gondim: “Fica mais difícil da gente vender direto ao consumidor final, o custo de frete para outras regiões é caro, pois a produção da comunidade é pequena”.

Em seguida explanou-se acerca do mercado institucional, principalmente sobre a comercialização por meio da CONAB (Companhia Nacional de Abastecimento). Neste instante os participantes apresentaram pleno desconhecimento sobre este programa e mostraram bastante interesse em conhecer as formas para ingressar no projeto do Programa de Aquisição de Alimentos do Governo Federal (PAA) e, até mesmo, realizar parcerias com cooperativas da região para a comercialização. A Senhora Vanússia de Lima Souza comentou que: “Seria muito bom para nossa comunidade vender para a CONAB, pois a gente iria aprender a valorizar mais nossos produtos e nos organizar”.

Ainda no momento da exposição dialogada foram expostos e debatidos elementos presentes na comercialização e a forma de atuação destes na concretização das vendas. Os participantes correlacionaram a temática com a prática existente na comunidade, e identificaram a presença da figura do “corretor”, enfatizando que essa pessoa atua como informante, que busca e repassa os dados de produção e colheita dos agricultores para os atravessadores. Tal ocorrência foi ratificada no comentário da Senhora Ivanise Francisca da Silva: “Existem corretores que atuam aqui entre nós, eles ficam procurando negócios para os atravessadores e tem todas as informações sobre nossa produção, sabe quando plantamos e quando vamos colher”.

Outro contexto apresentado na capacitação refere-se à imprescindibilidade dos agricultores da comunidade conhecer o comprador mesmo antes de produzir e, para isso, devem contar com ferramentas expostas na oficina como a elaboração de cartilha de clientes, custo de operação de vendas e o plano de comercialização.

Reforça-se que existe o encaminhamento de um projeto para criação de galinhas caipiras na comunidade de Sítio Santana, com apoio da Secretaria de Desenvolvimento Rural do município de Salgueiro - PE. Esse projeto apresenta uma experiência já existente entre os comunitários, só que de forma obsoleta, e que, com a viabilização do projeto técnico, poderá agregar valores à produção atual e desenvolver uma nova economia para a avicultura nesta comunidade. Ressalta-se ainda que os conceitos iniciais deste projeto foram concebidos durante a realização da oficina de Criação de Animais de Pequeno e Médio Porte (Módulo X), conforme relato dos participantes.

Em relação à produção de sementes de coentro, tradicionalmente cultivado na comunidade, sugeriu-se que, por haver baixa produção na época do plantio, a agregação de valores a este produto, por meio da utilização de embalagens plásticas menores, como por exemplo, saquinhos de 150g, que poderiam ser acondicionados e depois comercializados nas residências e feiras livres da região, obtendo assim um lucro bem maior na venda.

Diante das considerações e situações apresentadas, conclui-se que a oficina de Comercialização e Divulgação de Produtos (Módulo XV) contribuiu para o aperfeiçoamento da prática do serviço de comercialização, fomentando possibilidades de desenvolvimento comunitário, conforme comentou a Senhora Maria Francisca: “devemos nos organizar e buscar mais opções para vender nossa produção”.

REGISTRO FOTOGRÁFICO



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



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



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



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

ANEXOS

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

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
Município de São Francisco - Pernambuco



Ministério da Integração Nacional






FUNDAÇÃO Ambiental

Participantes

Objetivo: REALIZAR OFICINA SOBRE COMERCIALIZAÇÃO E DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS

Data: 14/03/2013 Local: ESCOLA JOÃO MARIANO DOS SANTOS

Nome	Nº da Casa/Instituição	E-mail	Telefone
João Manoel Jardim			
Maria Nilani dos Santos			9131-2808
Simone Maria dos Santos			
Maria Francisca das Santos			
Judite Rosa dos Santos			
Antonio José Fernandes			
Maria Francisca da Silva			
Eusa Rosa da Conceição Jardim			
Momali Rosário da Silva Junior			
BRUNO LUCIANO			
Alexandre Raimundo Luciano			
João Emerson da Silva			
Vanessa Inês de Lima Araújo			
Yasna Maria dos Santos			
Aline Edilene dos Santos			
Maria Carmelita dos Santos			
Francisca Maria F. da Silva			

FICHA DE AVALIAÇÃO

Nome: Vanúzia Amorim de Lima Sousa

Comunidade: Sítio Santana DATA: 14 / 03 / 2013

ESTRUTURA DE TRABALHO

1. ALIMENTAÇÃO FORNECIDA:

1-RUIM	2-REGULAR	3-BOM	4-ÓTIMO
☹	☺	☺	☺
()	()	()	☒

2. LOCAL DA REALIZAÇÃO:

1-RUIM	2-REGULAR	3-BOM	4-ÓTIMO
☹	☺	☺	☺
()	()	☒	()

3. MATERIAL UTILIZADO:

1-RUIM	2-REGULAR	3-BOM	4-ÓTIMO
☹	☺	☺	☺
()	()	()	☒

4. INFORMAÇÕES FORNECIDAS:

1-RUIM	2-REGULAR	3-BOM	4-ÓTIMO
☹	☺	☺	☺
()	()	()	☒

5. A PARTICIPAÇÃO DOS MORADORES:

1-RUIM	2-REGULAR	3-BOM	4-ÓTIMO
☹	☺	☺	☺
()	()	☒	()

6. A CAPACITAÇÃO DE FORMA GERAL:

1-RUIM	2-REGULAR	3-BOM	4-ÓTIMO
☹	☺	☺	☺
()	()	()	☒

EXPECTATIVAS

CRÍTICAS:

Não teria nenhuma crítica
para as pessoas que vão
apresentar o trabalho
seu ótimo.

SUGESTÕES:

espero que venha mais
vezes para ter um
Reunio muito boa.

