

**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 Jatobá II, localizada no município de Cabrobó - PE.

Comunidade: Quilombola Jatobá II.

Município: Cabrobó – PE.

Carga Horária: 8h

Nº de Participantes: 30

Local: Capela Nossa Senhora de Fátima.

Data: 19/03/2013.

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?	“É a prática de compra e venda de produtos.”
O que são canais de comercialização?	“É uma rede de distribuição de um determinado e específico produto em cadeia, ou seja, inúmeros pontos fornecendo o mesmo produto.”
Quais os componentes da comercialização?	“1º praça - local de vendas. 2º produto – oferta em quantidade. 3º vendedor – ponto específico de cada produto ofertado. 4º comprador – consumidor/destinatário. 5º Preço – Resumo das vendas.”

Quadro 02. Resultados da Reflexão em Grupo.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é margem de comercialização?	“É a variação de preço de um produto para outro. Divulga o produto com cartazes, promoções etc.”
O que é praça ou mercado?	“É o local onde comercializa os produtos.”
O que é oportunidade de mercado?	“É quando o preço está favorável ao produto.”

Quadro 03. Resultados da Reflexão em Grupo

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é “nicho” de mercado?	“É quando um comerciante vende o seu produto por um preço inferior ao do seu concorrente, a fim de vender seu produto mais rápido.”
O que é concorrente?	“São pessoas investindo num mesmo ramo comercial quer busca da melhor forma vender seu produto atraindo novos clientes.”
O que são clientes?	“Clientes são consumidores que fazem com que o comércio cresça e tenha resultado positivo no final de cada mês.”

Quadro 04. Resultados da Reflexão em Grupo

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que são consumidores?	"Consumidores são todos aqueles que compram o que o agricultor produz."
O que são atravessadores?	"Atravessadores são comerciantes que compram o nosso produto e revedem com outro valor."
O que são intermediários?	"Intermediários são pessoas que tentam tirar proveito do trabalho de outras pessoas."

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, Tomate, Feijão, milho, melancia, artesanato, etc."
2 – Quais os produtos comerciais da região?	"Cebola, alho, tomate, batata doce, maracujá, banana, mamão, macaxeira, manga, pimentinha."
3 - Qual a região ou pessoas que produzem o mesmo produto da comunidade?	"Juazeiro Grande, Araçá, Cachoeirinha, Conceição."

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?	"Comerciante ou atravessador".
2 - Para onde vão os produtos depois de vendidos?	"Os produtos vão para o comércio interno."
3 - Onde posso vender meus produtos?	"Na praça ou no mercado"

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?	"O pior mês de vendas é janeiro."
2 - Qual o melhor mês para vender os produtos?	"O melhor mês para vender é setembro"
3 - Quais as dificuldades para a venda dos produtos?	"Exemplo: no mês de janeiro falta dinheiro no mercado, ou seja, o capital de giro."
4 - Quais as facilidades para a venda dos produtos?	"A facilidade no caso é a oferta de dinheiro circulando no mercado local devido ao pico da produção"

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

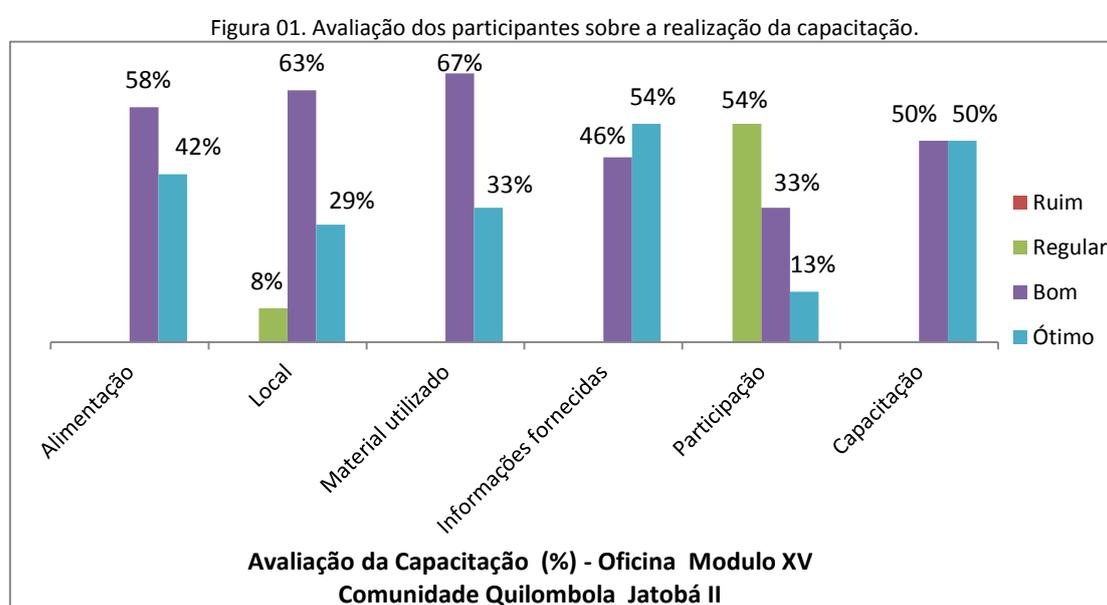
QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quais os materiais e serviços que você mais compra?	"Açúcar, leite, frutas, essência de frutas, saquinhos, energia e o trabalho."
2 - Quem são os fornecedores de materiais e serviços?	"Donos de mercados, barracas de frutas, vendedoras de leite, etc."
3 - Qual o pior mês para comprar os materiais e serviços?	"De janeiro a março"
4 - Qual o mês de melhor preço para comprar os materiais e serviços?	"Abril a junho"
5 - Quais as dificuldades para comprar materiais e serviços?	"Renda baixa, alguns concorrentes e muitos outros fatores."
6 - Quais as facilidades para comprar materiais e serviços?	"Confiança do fornecedor ao vender fiado às vezes e a disposição do produtor."

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?	"1 Etapa da cebola custa 850 + 740 = 1.590,00 reais".
2 - Quanto custa cada etapa da operação de vendas?	"2 Etapa da cebola custa 540 reais".
3 - Quanto custa cada etapa da divulgação do produto vendido?	"3 Etapa da cebola custa 40 reais, total de custo 2.170,00".

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 24 (vinte e quatro) moradores participaram deste processo avaliativo. Os resultados dessa avaliação encontram-se sistematizados na Figura 01, a seguir.



Sugestões Apresentadas pelos Participantes:

- "Que possam nos ajudar a encontrar parceiros para nos ajudar a desenvolver os trabalhos."
- "Todas as informações foram ótimas, principalmente a explicação do seu testemunho de vida de como viver em comunidade um respeitando o direito do outro. Aprendi que tem que valorizar o cliente".
- "As informações foram ótimas porque aprendi um pouco de comercialização".
- "A reunião deste dia 19 foi muito boa, com ótimas informações e mostrado várias formas de se conectar com a comercialização."
- "Que a CMT fique sempre em contato com a comunidade para tirar dúvidas."

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.

A oficina realizada na comunidade quilombola Jatobá II proporcionou reflexões sobre os conteúdos apresentados e as práticas operadas pela comunidade, evidenciando dificuldades no processo de logística e vendas, a inexistência de

cadastros e informação de clientes compradores e consumidores, contribuindo para maior análise do contexto local, conforme relatado pelo participante, Valdenes de Souza: “assimilei informação que não era do meu conhecimento, sobre conhecer o que realmente está vendendo o seu produto e está sempre em contato com os compradores”.

No decorrer da explanação do conteúdo, os participantes esclareceram que quando a comunidade quilombola de Jatobá II consegue produzir, quase toda a produção cultivada é utilizada para consumo próprio. Os volumes e quantidades economicamente vendáveis são comercializados com atravessadores da cidade de Cabrobó – PE e região. De acordo com depoimento dos moradores, existe a necessidade de aperfeiçoar e melhorar técnicas e práticas para alavancar a comercialização. A Sra. Raimunda Maria de Brito comentou: “Gostei muito do curso, ensinou como a gente se relaciona com os produtores ou até mesmo comercializar o nosso produto e também ficar de olho nos atravessadores que muitas vezes nos enganam”.

A forma didática e metódica utilizada nesta oficina dialogada sobre “comercialização e divulgação” contribuiu para a reflexão sobre a prática, aperfeiçoando o como fazer, onde fazer, para que fazer e para quem fazer amparadas pelas capacidades e experiências da comunidade, conforme observou o participante João Evangelista: “Para mim foi uma das oficinas que mais me surpreendeu, me fez ver como somos desenformados deste ponto de vista, agora nos cabe tirar proveito das informações”. A participante Viviane também destacou: “Não entendia nada de comercialização. Agora passei a compreender mais sobre o comércio e o produto que você vende e a regularidade do comércio”.

Em relação à reflexão sobre as técnicas de comercialização, José Antônio dos Santos declarou: “Aprendi muito sobre comercialização e técnica de vendas”. Já Antonia Maria de Brito, preferiu comentar sobre os benefícios que a oficina trará na solução de problemas relacionados à comercialização, ao comentar: “Gostei do curso porque aprendi a comercializar os meus produtos sem que tenha problema”.

Destaca-se que durante a oficina, a participante Joana Angélica apresentou o resultado da reunião demandada pelo Governador do Estado de Pernambuco para a elaboração de projeto que contemple a implementação de ações nas áreas de Segurança Hídrica, Segurança Alimentar, Segurança Energética, Saneamento básico e Capacitações. Esta informação vem de encontro ao anúncio do programa do Governo Federal para atender as comunidades quilombolas, que abrange os eixos de inclusão produtiva, regularização fundiária, direitos e cidadania, e fortalece a pactuação federativa para implementação de políticas voltadas para as comunidades quilombolas.

Tal programa anunciado pelo governo Federal diz respeito a políticas sociais de capacitação e crédito aos quilombos do Brasil, visando estender o Programa Água para Todos para regiões do Semiárido, ampliar a assistência técnica e extensão rural e repassar recursos para identificação e delimitação de terras quilombolas, que passará a contar com ações do programa Brasil Sem Miséria de erradicação da pobreza extrema.

Diante disso, percebe-se que a oficina de comercialização e divulgação contribuirá com os programas anunciados, despertando aprendizagem sobre o planejamento e organização da comercialização, mercados tradicionais, institucional e mercado justo e solidário, além de proporcionar conhecimentos para a melhoria nas práticas e serviço de comercialização oferecida e utilizada pela comunidade.

Ressalta-se que apesar da contribuição para a aprendizagem, reforça-se a necessidade de parcerias e investimento para apoiar iniciativas de produção e comercialização, principalmente em relação à logística de distribuição em virtude da distância e do isolamento da comunidade dos principais centros de consumo, da qualidade e quantidade dos produtos para negociação, transporte e recuperação de estradas e inserção dos produtos da comunidade nos programas institucionais de comercialização.

REGISTRO FOTOGRÁFICO



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



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



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



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

ANEXOS

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

Anexo II. Modelo de Ficha de Avaliação da Capacitação.

EQUIPE TÉCNICA

Valtércio 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
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



Participantes

Data: 19 / 03 / 2013 Local: CAPELA N. Sra. DE FATIMA
 COMUNIDADE QUILOMBOLA JATOBÁ II
 Objetivo: REALIZAR OFICINA DE COMERCIALIZAÇÃO
 E DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS
 MOD (XV)

Nome	Nº da Casa/Instituição	E-mail	Telefone
JOANA ANGELICA DA SILVA	AQUICBÁ	mariaquinha@hotmail-com angelisaquilombola@gmail.com	(81) 9999-6873 9638-5127
Alice fiduvinha badigueda silva			
marcia Honilde de Brito			
Antônio Mano da Silva			
São Evangelista La Silva	AQUICBÁ		96385127
Claudineide Souza Brito	AQUICBÁ		91299577
Maria Conceição N. P. das Santos			
Gratificadora Santa			
Curso no Quilombola Santos			
ordene quem acabou Santos			91161716
Paimunda maria de Brito			
Maria Leticia Siqueira dos Santos -	AQUICBÁ		
Jucimara Luzia de Souza Santos			
maria Joana de Brito			
Valderez de Souza Brito	AQUICBÁ		8799771-1042
Loana Maria da Silva	AQUICBÁ		9668-1808
Regiane Maria da Silva	AQUICBÁ		9668-1808



Ministério da Integração Nacional

Participantes

Data: 19 / 03 / 2013 Local: CABEÇA N. STA. DE FATIMA
COMUNIDADE QUILOMBOLA JATOBÁ II

Objetivo: REALIZAR OFICINA DE COMERCIALIZAÇÃO
E DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS
MÓDULO (XV)

Nome	Nº da Casa/Instituição	E-mail	Telefone
Marylene maria de Brito			
maria francisca do Nascimento			
Sueli Nascimento dos Santos			
Valeriane Bezerra de Brito.			
Maria do Socorro Bezerra de Brito.			
Valdemar marcos de Brito			
Wivanete maria do Nascimento			
marizeneza Rodrigues			
Maria dos Passos dos Santos			
Volteira E de Silva	CMT		
Jubiana Nascimento de Oliveira	CMT		
Jaqueline da Costa de Sousa			
S. Ana Maria de Jesus Santos			

