

**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 Fazenda Santana, localizada no município de Cabrobó - PE.

Comunidade: Quilombola Fazenda Santana.

Município: Cabrobó - PE.

Carga Horária: 8h

Nº de Participantes: 30.

Local: Igreja da comunidade.

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?	“Vendas de produtos.”
O que são canais de comercialização?	“As empresas que divulgam os produtos.”
Quais os componentes da comercialização?	“Cebola, tomate, melão, melancia, etc.”

Quadro 02. Resultados da Reflexão em Grupo.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é margem de comercialização?	“É um plantio de milho, feijão, cebola e tomate.”
O que é praça ou mercado?	“É o local onde compra e vende animais e cereais.”
O que é oportunidade de mercado?	“Geração de emprego.”

Quadro 03. Resultados da Reflexão em Grupo

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é “nicho” de mercado?	“Achamos que é uma característica principal do mercado.”
O que é concorrente?	“É a concorrência entre mercados, lojas, etc. Ou também marcas de produtos entre as empresas.”
O que são clientes?	“Somos nós consumidores.”

Quadro 04. Resultados da Reflexão em Grupo

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que são consumidores?	<i>"Somos nós que consumimos todos os produtos dos produtores e dos que nós mesmos produzimos."</i>
O que são atravessadores?	<i>"Atravessadores são os comerciantes que compra qualquer produto da comercialização e os produtos da agricultura e vende nas comunidades."</i>
O que são intermediários?	<i>"São os vendedores ambulantes."</i>

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?	<i>"Feijão, milho, melancia, abóbora e jerimum."</i>
2 – Quais os produtos comerciais da região?	<i>"Cebola, tomate, coentro, pimentão e pimenta."</i>
3 - Qual a região ou pessoas que produzem o mesmo produto da comunidade?	<i>"Caldeirão, varzinha, baixo, poço da pedra e alazão."</i>

Quadro 06. Mapas de Vendas e Clientes.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quem compra o produto da comunidade ou organização?	<i>"Os comerciantes de Terra Nova e Cabrobó vendendo os determinados produtos como feijão, milho, etc."</i>
2 - Para onde vão os produtos depois de vendidos?	<i>"Feira livre nas cidades vizinhas, mercados e consumidores."</i>
3 - Onde posso vender meus produtos?	<i>"Além da feira livre e mercados, podemos vender de casa em casa e em cooperativas."</i>

Quadro 07. Sazonalidade periódica de preço.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Qual o pior mês para vender os produtos?	<i>"O mês de março por que é o tempo em que todos estão colhendo."</i>
2 - Qual o melhor mês para vender os produtos?	<i>"O mês de novembro."</i>
3 - Quais as dificuldades para a venda dos produtos?	<i>"falta de transporte na própria comunidade."</i>
4 - Quais as facilidades para a venda dos produtos?	<i>"Fica mais fácil quando está faltando o produto no mercado."</i>

Quadro 08. Fornecedores de materiais e serviços.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quais os materiais e serviços que você mais compra?	<i>"Enxada, veneno e bomba."</i>
2 - Quem são os fornecedores de materiais e serviços?	<i>"Os donos de lojas de produtos agrícolas."</i>
3 - Qual o pior mês para comprar os materiais e serviços?	<i>"Outubro."</i>
4 - Qual o mês de melhor preço para comprar os materiais e serviços?	<i>"Janeiro."</i>
5 - Quais as dificuldades para comprar materiais e serviços?	<i>"A falta de dinheiro e tempo ruim."</i>

6 - Quais as facilidades para comprar materiais e serviços?

“a facilidade é quando os preços estão baixos e quando dá mais tirar o nosso lucro.”

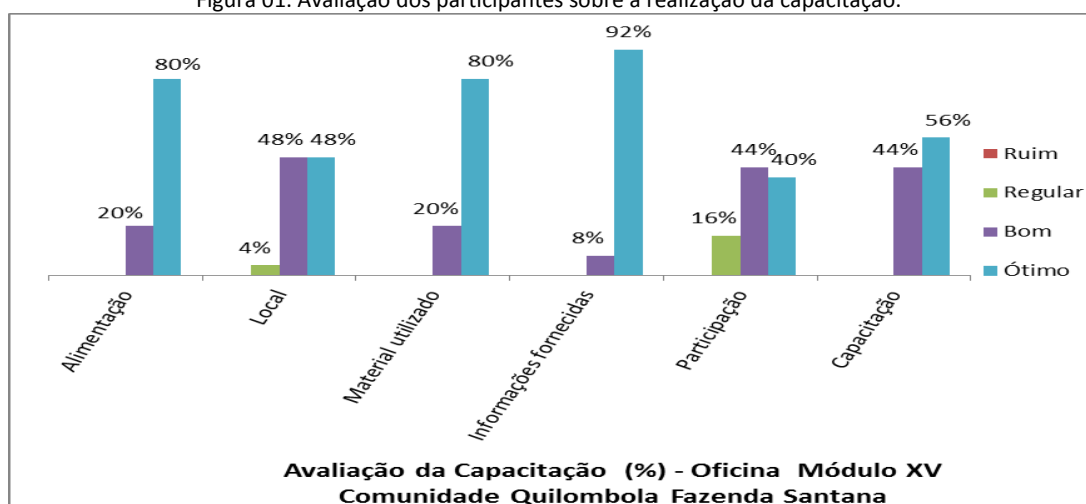
Quadro 09. Custo de produção dos produtos e serviços

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quanto custa cada etapa para fazer o produto?	<i>“Para produzir 1 hectare de feijão seria preciso: aração = 2 horas = R\$100,00, adubação = 3 sacos = R\$ 180,00, limpa = R\$ 200,00, envenenação = R\$ 400,00 e total = R\$ 880,00.”</i>
2 - Quanto custa cada etapa da operação de vendas?	<i>“Frete para tirar 5 caminhões = R\$ 2.000,00.”</i>
3 - Quanto custa cada etapa da divulgação do produto vendido?	<i>“Custo de ligações telefônicas”</i>

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 25 (vinte e cinco) 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 e Sugestões Apresentadas pelos Participantes

– Não houve.

CONSIDERAÇÕES

A oficina em Comercialização e Divulgação de Produtos (Módulo XV) realizada para a comunidade quilombola Fazenda Santana priorizou conceitos e práticas de serviços de comercialização, destacando os mercados tradicionais e institucionais, além do mercado justo e solidário, apresentando os componentes do canal da comercialização atual e proposto, buscando o entendimento dos participantes e contribuindo com o planejamento das ações da comunidade em relação a distribuição da produção.

No decorrer da oficina, os participantes relataram que os principais empecilhos apresentados para a concretização satisfatória da comercialização na comunidade de Fazenda Santana têm surgido em virtude da falta de informações sobre o mercado e a produção ainda voltada para a subsistência, acarretando assim um distanciamento do setor produtivo até os centros consumidores. Outro entrave destacado pelos participantes em relação à venda, refere-se à

baixa produção, fato este que poderia ser revertido com a comercialização coletiva de produto juntamente com as outras comunidades mais próximas.

Quanto à prática da comercialização na comunidade, os participantes informaram que as vendas da produção de feijão, milho e abóbora, acontecem diretamente ao atravessador, que adquire os produtos na feira livre do município de Terra Nova - PE. Neste sentido, o Senhor Simplício Batista, participante da oficina, comentou: “Os atravessadores compram para vender em outros lugares que não sabemos onde fica.” Este depoimento foi reforçado por outros participantes demonstrando, assim, a inexistência de conhecimento dos participantes sobre outros mercados consumidores.

Comentando ainda sobre os procedimentos de venda da produção da comunidade, a Senhora Luzimar Maria de Andrade Silva, destacou que: “O importante é vender, depois o destino cada um faz o que quer.” Esta prática de comércio está muito presente na comunidade, pois os agricultores não têm conhecimento sobre o consumidor final dos seus produtos e assim, deixam de ter uma rentabilidade maior sobre o que produzem.

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.

Salienta-se que durante ainda a condução metodológica da oficina foram apresentadas e debatidas situações presentes na comercialização da comunidade de Fazenda Santana, possibilitando aos participantes conhecerem 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 Marcos Antônio Ribeiro comentou: “Nós sabemos produzir, mas ainda não sabemos vender... e precisamos saber como vender e onde está o melhor comprador”.

Destaca-se que a oficina promoveu também o debate acerca dos caminhos até a venda dos produtos, mostrando os elementos mais atuantes no momento da comercialização e provocando nos participantes, um entendimento prático sobre a necessidade das organizações locais conhecerem os custos e operação de vendas dos produtos, além de buscar alternativas para melhorar a produção, por meio da agregação de valores.

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 a Senhora Luzimar Maria de Andrade Silva: “o aprendizado sobre o tema de comercialização, como atravessadores, concorrentes, clientes, são muito importante para que a comunidade comece a mudar a forma de vender” e no entendimento de que resultará em alterações na forma de organizar a produção e comercializar coletivamente para atender as necessidades de outros mercados.

Ressalta-se que, conforme relatado, as informações apresentadas nesta Oficina deverão ser apropriadas para a organização do plano de comercialização da comunidade quilombola de Fazenda Santana.

REGISTRO FOTOGRÁFICO



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



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



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



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

ANEXOS

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

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

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

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



São Francisco




Ministério do Meio Ambiente

Participantes


Data: 19/03/13 Local: ESCOLA COMUNIDADE FAZENDA SANTANA Objetivo: REALIZAR OFICINA SOBRE COMERCIALIZAÇÃO E DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS

Nome	Nº da Casa/Instituição	E-mail	Telefone
Adilton José Batista			9188-7978
Somila Raquel dos Santos Silva			9157-9849
Maria Collete da Silva			9173-6429
Ranilda Gabriela dos S. Silva			91040040
Françesa Manoel dos Reis			9129-2327
Roseli de Almeida de Souza			
Jaqueline Mottinho dos Santos			
Maria Eliane da Silva			
Maria José da Silva			
Francisco Batista			
Simplicio BATISTA			
Batistson Goncalves da Silva			
Givaldo Batista dos Santos			
AIDEMI BATISTA DA SILVA			

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



São Francisco
CASA E SAÚDE PARA TODOS






SEMTA Ambiental
Secretaria de Meio Ambiente e Territórios Rurais

Participantes

Data: 19/03/13 Local: IGREJA DA COMUNIDADE FAZENDA SANTANA Objetivo: REUNIR OFICINA SOBRE COMERCIALIZAÇÃO E DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS

Nome	Nº da Casa/Instituição	E-mail	Telefone
→ RAMUNDO BATISTA			
maria de Fátima			
Maria do Socorro dos Anjos Silva			8791115180
Maria Edilma da Silva			87 9147448
MARCELO ANTONIO RIBEIRO			
MARIA CRISTINA NEVES			
Sr. Antônio A. de Souza	CUT		
Sr. Luciano de A. Galvão	EMT		
PELLO JOSE DOS ANJOS			
Luizimar morais de Andrade Silva			31537712
Maria Gomes da Silva			
Edilma Batista da Silva			
Emília Maria de Andrade Silva			
Emília Maria de Andrade Silva			
Maria Floribanda Silva			
Silvia Maria da Silva			

FICHA DE AVALIAÇÃO

Nome: Luizimar Maria de Andrade Silva

Comunidade: Quilombola de Santana DATA: 19.10.3.2013

ESTRUTURA DE TRABALHO

1. ALIMENTAÇÃO FORNECIDA:

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

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	4-ÓTIMO
()	()	()	<input checked="" type="checkbox"/>

4. INFORMAÇÕES FORNECIDAS:

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

5. A PARTICIPAÇÃO DOS MORADORES:

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

6. A CAPACITAÇÃO DE FORMA GERAL:

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

EXPECTATIVAS

CRÍTICAS:

SUGESTÕES:

