

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

**Comunidade:** Quilombola Queimadas.

**Município:** Mirandiba - PE.

**Carga Horária:** 8h

**Nº de Participantes:** 27.

**Local:** Sede da Associação.

**Data:** 20/03/2013

**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 - Levantamentos de Conhecimentos Prévios sobre o Tema (Conceitos e Linguagem da Comercialização)

Quadro 01. Reflexão em Grupo.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é comercialização?	“É abrir um negócio de venda.”
O que são canais de comercialização?	“É um local onde se comercializa o produto para ser vendido.”
Quais os componentes da comercialização?	“São as ofertas do produto para ser vendido.”

Quadro 02. Reflexão em Grupo.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é margem de comercialização?	“Apesar de nós não conhecer muito esse tema achamos assim, que comercialização é algo que se deriva do comércio e margem é o que divulga. Foi o nosso pensar.”
O que é praça ou mercado?	“Tentamos colocar o mínimo de cada, onde praça é uma área aberta que é frequentada por toda sociedade e mercado é um ponto de venda, em popular comércio.”
O que é oportunidade de mercado?	“Oportunidade de mercado é ter a oportunidade de poder lançar algo ao mercado de trabalho.”

Quadro 03. Reflexão em Grupo.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que é “nicho” de mercado?	“Eu acho que é um ponto de comércio, tipo venda de algum produto.”
O que é concorrente?	“São pessoas que têm produtos de venda iguais aos nossos.”
O que são clientes?	“São pessoas que compram os nossos produtos.”

Quadro 04. Resultados de reflexão em grupo utilizando os saberes prévios relativos ao tema da Oficina.

QUESTÃO NORTEADORA	CONCEITO FORMULADO PELO GRUPO
O que são consumidores?	"São pessoas que compram alimentos para consumir, são aqueles que bebem, fumam, compram eletros domésticos, é também um comércio onde realiza vendas de roupas, objetos e alimentos."
O que são atravessadores?	"São aqueles que inventaram um comércio que já existia e outro tomou a frente."
O que são intermediários?	"São pessoas que respondem por outra, que quando uma pessoa vende e no dia houve um imprevisto ai colocar outra pessoa em seu lugar."

## 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?	"Frutas, legumes, Goiaba, cebola, etc."
2 – Quais os produtos comerciais da região?	"Bode, galinha e porco."
3 - Qual a região ou pessoas que produzem o mesmo produto da comunidade?	"Fazenda Feijão, Juazeiro, Quixabeira, Pedra Branca."

Quadro 06. Mapas de Vendas e Clientes.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quem compra o produto da comunidade ou organização?	"Quem compra é o comerciante a carne quem compra é Expedito e Zé Pequeno."
2 - Para onde vão os produtos depois de vendidos?	"Para o consumidor e para o mercado."
3 - Onde posso vender meus produtos?	"No comércio e em porta em porta."

Quadro 07. Sazonalidade Periódica de Preço.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Qual o pior mês para vender os produtos?	"Em agosto, na seca."
2 - Qual o melhor mês para vender os produtos?	"Em janeiro e fevereiro."
3 - Quais as dificuldades para a venda dos produtos?	"A mais pendente é o transporte."
4 - Quais as facilidades para a venda dos produtos?	"A maior facilidade é ter a pessoa certa para entregar."

Quadro 08. Fornecedores de Materiais e Serviços.

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quais os materiais e serviços que você mais compra?	"São matérias para trabalho no campo ou na roça, como enxada e cavador."
2 - Quem são os fornecedores de materiais e serviços?	"São lojas e mercados."
3 - Qual o pior mês para comprar os materiais e serviços?	"Em agosto."
4 - Qual o mês de melhor preço para comprar os materiais e serviços?	"Quando estão no preço baixo."
5 - Quais as dificuldades para comprar materiais e serviços?	"É encontrar um mercado de boa qualidade."

6 - Quais as facilidades para comprar materiais e serviços?

"Quando tem preço adequado."

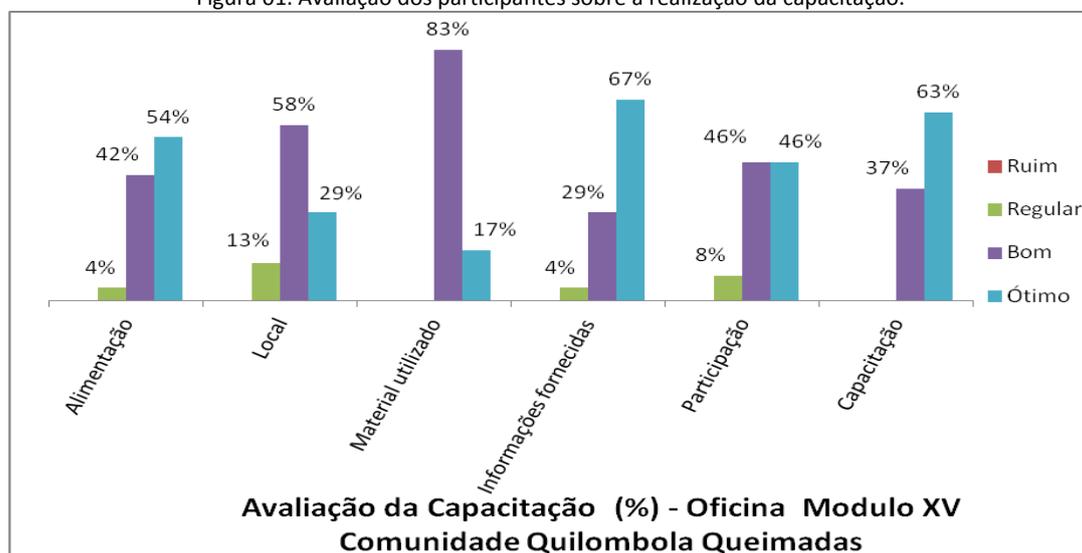
Quadro 09. Custo de Produção dos Produtos e Serviços

QUESTÃO NORTEADORA	INFORMAÇÃO SISTEMATIZADA PELO GRUPO/PLENÁRIA
1 - Quanto custa cada etapa para fazer o produto?	"Do começo da arrumação da terra até a colheita do produto, no mínimo custa R\$ 500,00."
2 - Quanto custa cada etapa da operação de vendas?	"Juntando o frete do carro com a gasolina custa R\$ 100,00."
3 - Quanto custa cada etapa da divulgação do produto vendido?	"Com anúncios em carro de som e cartazes, no mínimo R\$ 80,00."

## 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.

Figura 01. Avaliação dos participantes sobre a realização da capacitação.



### Críticas Apresentada pelos Participantes:

- "Que eu achei tudo de bom, que seja sempre assim."
- "Eu não tenho nenhuma crítica, quero dizer que essa aula foi muito boa para todo mundo, para desenvolver mais e aprender sobre as coisas."
- "O que achei da reunião? Muito bom mesmo. Aprendi como fazer um comércio, como é os fornecedores, aprendi que temos que fornecer e consumir."
- "Não tenho nada a criticar, apenas agradecer por tudo e pedir desculpas por algo indesejado."
- "Foi muito bom, aprendi muitas coisas importantes para a nossa comunidade sobre a comercialização."

### Sugestões Apresentadas pelos Participantes:

- "Que sempre tenham mais historias para a gente. Importante."

– *“Sugiro que tudo o que foi debatido e planejado seja o ato de uma realização.”*

## CONSIDERAÇÕES

A oficina de comercialização e divulgação de produtos realizada na comunidade quilombola Queimadas, se apoiou na qualificação dos agricultores por meio da capacitação para acesso a outros mercados, além de promover o intercâmbio de experiências, a fim de superar os entraves da comercialização promovidos por comerciantes regionais e estimular estratégias para a organização da comercialização, como afirmou a senhora Maria de Fátima da Silva: “precisamos buscar mais conhecimentos fora para poder oferecer nossos produtos, nós mesmos, para o mercado.”

Nos momentos de exposição dialogada, os conteúdos procuraram enfatizar informações sobre o comércio tradicional, institucional e solidário e justo, para a compreensão do modo de operação dos serviços de comercialização praticados no município de Mirandiba- PE e região, gerando conhecimento dos procedimentos adotados pelos comerciantes, visando discutir estratégias para o planejamento da comercialização coletiva da produção agrícola e pecuária da comunidade.

Em debate sobre a prática do serviço de comercialização exercida tradicionalmente por comerciantes, nesse caso, compra e venda de produtos, enfatizou-se as percepções de vantagens financeiras a favor os atravessadores, o que implica em mudanças no comportamento dos agricultores/as quilombolas, conforme relatos dos participantes.

Salienta-se que a ação de ensino e aprendizagem como meio de gerar conhecimento direcionou-se ao fortalecimento das iniciativas dos agricultores, para acesso a novos mercados e destravamento do monopólio de atravessadores e comerciantes da localidade e região, anulando as estruturas de comercialização existentes. Em relação ao aprendizado, comentou o participante da oficina Esli José de Araujo: “A experiência que tive foi ótima, aprendemos coisa que nunca imaginaria aprender sobre o comércio justo e solidário na venda de produtos de qualidade e na ajuda de uns aos outros”.

Sobre a produção agrícola e pecuária da comunidade, os participantes informaram que é para consumo familiar, embora existam ocasiões em que são negociados com atravessadores na feira livre do município de Mirandiba - PE e são destinados, por estes, a locais ignorados pelos agricultores. Com esta informação, percebe-se a importância de pensar em processos coletivos de organização, que facilitem o acesso à estrutura e a logística para a comercialização, a exemplo do PRONAF (Programa Nacional de Agricultura Familiar).

Destaca-se que, a comunidade não possui o controle periódico das quantidades individuais ou coletivas da produção agrícola e pecuária e da comercializadas, e por serem insuficientes para atender grandes demandas de mercados, não é realizada a venda coletiva dos produtos, fatores como estes, de acompanhamento do fluxo de produção periódica, dificultam o estabelecimento de metas de procedimentos necessários à definição de estratégias de vendas.

Estes fatos demonstram que a comercialização e divulgação da produção dos agricultores da comunidade quilombola de Queimadas se constitui em algo desafiador, daí, embora a realização da oficina promova ações para dinamizar a comercialização dos produtos oriundos da comunidade, a solução parece ser por meio da elaboração de estratégia de articulação entre as organizações de Assistência Técnica e Extensão Rural e as Secretarias de Agricultura nas esferas Municipal, Estadual e Federal, por meio de redes de comercialização.

Conclui-se que a oficina de Comercialização e Divulgação de Produtos alcançou os objetivos em termos de ensino e

aprendizagem, conforme comentário da participante Simara Santana da Silva: “O conteúdo da oficina foi maravilhoso e fico muito contente, guardo muitas coisas e debato com os meus professores e colegas na escola, aqui aprendo várias coisas”. Destaca-se a necessidade de estimular a produção para quantidades mais significativas e montagem de redes de comercialização na comunidade, a fim de atingir diferentes mercados, bem como controle da produção (tipo de produto), organização dos agricultores, ampliar o relacionamento entre o consumidor e fornecedor e contar com parcerias (Instituições públicas e privadas), para que possa surtir os efeitos esperados, e ter resultados mais tangíveis para a comunidade quilombola de Queimadas.

#### REGISTRO FOTOGRÁFICO



Foto 01. Reflexão em grupo durante a oficina (Módulo XV), comunidade quilombola Queimadas.



Foto 02. Apresentação e socialização da reflexão dos grupos durante a oficina (Módulo XV), comunidade quilombola Queimadas.



Foto 03. Exposição dialogada durante a oficina (Módulo XV), comunidade quilombola Queimadas.



Foto 04. Dinâmica de grupo realizada durante a oficina (Módulo XV), comunidade quilombola Queimadas.

#### ANEXOS

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

**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**  
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 Queimadas.**



**São Francisco**  
Município de São Francisco - Pernambuco



**Ministério da Integração Nacional**



**SEMA Ambiental**

**Participantes**

**Data:** 20 / 03 / 2013    **Local:** SEDE DA ASSOCIAÇÃO COMUNITÁRIA QUEIMADAS I

**Objetivo:** REALIZAR OFICINA DE COMERCIALIZAÇÃO E DIVULGAÇÃO DE PRODUTOS MÓDULO XV

Nome	Nº da Casa/Instituição	E-mail	Telefone
Cleane Luis de Oliveira			
Daniela Pimentel de Sousa			99.1185.89
Fátima Maria de Oliveira			99.6550.8
Maria a Paqui de S. Sousa			96.101454
Maria Adilberto Gomes dos Santos			
Ana Luiza da Conceição Maria José			
Mc. Claudimaria G. dos Santos			
Carole Prudente de Souza			
Assand José Santa de Paula			
Antônia Maria de Silva			
Ferdinando José do Rato Souza			
Jackson Santana da Silva			
Reginaldo dos Santos Trindade			
Silvana Santana da Silva			99.41.31.45
Suliana Maria da Conceição Souza			
M <sup>o</sup> Fatima da Silva			







**FICHA DE AVALIAÇÃO**

Nome: Maria Claudivania Gomes dos Santos

Comunidade: Fazenda Queimadas DATA: 20 / 03 / 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:

nenhuma

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

SUGESTÕES:

foi muito bom

aprendi muitas coisas

Importante para nossa

comunidade, sobre a

comercialização

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---