

# Um vídeo na mão vale muito mais

## Voluntários mostram um vídeo com sucesso de público

Em 2012, o CIMMYT pediu ao Agro-Insight para fazer um vídeo sobre duas pequenas máquinas de cultivo que conservam o solo, a água e a mão de obra. O vídeo tentava despertar o interesse dos agricultores, não ensiná-los como usar as ferramentas. O CIMMYT contratou a ONG AAS para exibir o vídeo em 482 comunidades em Bangladesh. 112.000 pessoas assistiram às exibições ao ar livre. A AAS também deu 1.439 DVDs a mais de 530 voluntários da comunidade que concordaram em mostrar o vídeo novamente.



Assistindo a vídeo de aprendizagem em uma casa de chá

## Quem exibiu o vídeo?

Uma pesquisa telefônica com 227 voluntários descobriu que 58% exibiram o vídeo em seu escritório ou loja, 27% o exibiram em sua aldeia, e 18% o mostraram à família e amigos em casa. Cerca de 7% deram o DVD a outros para que o exibissem.

Cada grupo ocupacional exibiu o vídeo à sua própria maneira. Os proprietários de casas de chá exibiram o vídeo todas as noites durante várias noites, porque seus clientes queriam assisti-lo. Lojistas, vendedores de insumos ou máquinas e operadores de máquina agrícola estavam menos inclinados a mostrar o vídeo, porque estavam ocupados e muitas vezes não estavam equipados para mostrar DVDs. Apenas alguns agentes de extensão mostraram o vídeo. Os USIS (empresários vinculados ao governo local) mostraram o vídeo, pois possuem um senso de serviço comunitário e equipamento para reproduzir DVDs. Operadores de TV a cabo também exibiram o vídeo. As ONGs mostraram o vídeo, mas no futuro poderiam ajudar a distribuir DVDs para as CBOs (organizações de base comunitária). Algumas das CBOs assistiram ao vídeo muitas vezes para estudar as máquinas e compartilhar as informações com outros.

Resumo dos resultados por tipo de expositor de vídeo voluntário

	Revendedores de máquinas	Casas de chá	Lojas da aldeia	Revendedores agrícolas	Operadores de motocultivador	TV a cabo	Agentes de extensão governamentais	UISC	ONGs	CBOs
<i>Não pesquisado</i>	3	29	4	9	9	6	7	19	7	12
<i>Exibiu o vídeo</i>	1	27	3	8	8	Todas as 6	4	16	4	9
<i>Número médio de exibições</i>	15	9	5	3	4	6	3	3	13	7
<i>Tamanho médio do público</i>	100	50	100	75	65	?	250	140	130	180
<i>Mulheres no público</i>	Nenhuma	Poucas	5	Algumas	14	Metade?	85	20	80	50

## Conclusões

Algumas pessoas são melhores para distribuição e outras para exibição dos DVDs. Para ter um impacto real é necessário ter uma boa estratégia de distribuição. Quando os agricultores têm o DVD em mãos, eles assistem aos vídeos mais de uma vez para estudar seu conteúdo. Mas antes de comprar o equipamento, eles querem ver como o milho e o trigo plantados com máquinas crescem no campo.

Contato: Jeffery Bentley | [jeff@agroinsight.com](mailto:jeff@agroinsight.com)

Bentley, Jeffery, Paul Van Mele, & Harun-ar-Rashid 2013 The Story of a video on mechanical seeders in Bangladesh "If we are convinced, we will buy it" MEAS Case Study # 6.

Harun-ar-Rashid 2014 Scaling up the video Save More, Grow More, Earn More and selected videos under CSISA-MI project. Report for Cimmyt.



Resumo e fotos por Jeff Bentley