



produtos da sociobiodiversidade



**KAYAPÓ**  
menkrãgnõtire

CURSO DE COMÉRCIO JUSTO E FORMATAÇÃO DE PREÇO

CURSO DE COMÉRCIO JUSTO E FORMATAÇÃO DE PREÇO  
PRODUTOS DA SOCIOBIODIVERSIDADE KAYAPÓ  
SUBPROGRAMA: ALTERNATIVAS ECONOMICAS SUSTENTÁVEIS



CURSO DE COMÉRCIO JUSTO E FORMATAÇÃO DE PREÇO  
POR CLEBER OLIVEIRA

CURSO DE COMÉRCIO JUSTO E FORMATAÇÃO DE PREÇO  
PRODUTOS DA SOCIOBIODIVERSIDADE KAYAPÓ  
SUBPROGRAMA: ALTERNATIVAS ECONOMICAS SUSTENTÁVEIS



Produto 4:  
CURSO DE COMÉRCIO JUSTO E FORMATAÇÃO DE PREÇO

Cleber Oliveira de Araújo  
Biólogo, coordenador Habitat Socioambiental  
Habitat Socioambiental Consultorias integradas

[www.consultoriahabitat.com.br](http://www.consultoriahabitat.com.br)  
[Cleber@consultoriahabitat.com.br](mailto:Cleber@consultoriahabitat.com.br)



## ORGANIZAÇÃO

### 1. COMÉRCIO JUSTO E FORMATAÇÃO DE PREÇO

#### 1.1. Introdução

#### 2. Justificativa

#### 3. Metodologia e conteúdo

### 4. COMÉRCIO JUSTO

#### 4.1. O que é o comércio justo

#### 4.2. Potencial das florestas e atividades produtivas Mekrangnotire

#### 4.3. A função dos índios no comércio ético e solidário

#### 4.4. A função do instituto Kabu compartilhada com a Habitat Socioambiental

#### 4.5. Entendendo a função de quem compra produtos da sociobiodiversidade Kayapó apoiados nos princípios do comércio justo

#### 4.6 Princípios do comercio justo adotados no projeto de produtos da sociobiodiversidade Kayapó

### 5. OFICINA DE FORMATAÇÃO DE PREÇOS

#### 5.1 como calcular o preço justo?

### 6. CRONOGRAMA DE ATIVIDADES



## 1. COMÉRCIO JUSTO E FORMATAÇÃO DE PREÇO

### 1.1 INTRODUÇÃO

O curso comércio justo e formatação de preços é um dos componentes do projeto; Produtos da Sociobiodiversidade Kayapó, que tem por finalidade desenvolvimento de estratégias de comercialização e captação de mercado para atividades produtivas das TI Mekragnotire e Baú, da etnia Kayapó (Mekrangnotire). O mesmo está associado ao subprograma de Alternativas Econômicas Sustentáveis do PBA da BR-163.

O subprograma de apoio a alternativas econômicas sustentáveis tem por finalidade garantir a sustentabilidade agrícola-ecológica e econômica pelos quais se busca a segurança alimentar e a geração de renda por meio da venda de produtos excedentes ou por meio do incremento de atividades exclusivamente comerciais realizada pelos indígenas.

Este subprograma tem sua validade na busca de atenuar os impactos relacionados ao aumento populacional do entorno e conseqüente pressão sobre os recursos naturais e de oportunizar a potencialização dos impactos positivos relacionados ao incremento das atividades comerciais dos Mekragnotire, devido à facilidade de escoamento da produção resultante da pavimentação da BR-163.

Este curso com duração de 6 hs, foi definido pela carta convite expedida pelo Instituto Kabu, onde segue as seguintes recomendações:

#### Descrição da atividade

Assessorar a formatação de um curso sobre comércio e mercado, com ênfase no comércio justo e na valorização de produtos da sociobiodiversidade.

#### Produto esperado

Curso com duração de 6 h, que envolva metodologias participativas e conteúdo adequado a realidade Kayapó, envolvendo os critérios de comércio justo e formatação do preço de seus produtos.

#### Resultados

Capacitação dos indígenas para formatação do preço justo por seus produtos de forma a atender o tripé do desenvolvimento sustentável onde o preço é viável, onde há a inserção social justa e mecanismo de respeito ao meio ambiente.



## 2. JUSTIFICATIVA

Este curso se estabelece com função de capacitar e aproximar os índios de atividades educativas relacionadas ao comércio, mercado e economia solidária, de forma a estabelecer uma relação econômica mais compatível com o modo de vida dos Mekragnotire. De modo que as ações das estratégias comerciais e capacitações oferecidas neste curso tenham de forma central o alcance do etnodesenvolvimento das aldeias envolvidas.

Etnodesenvolvimento proposto por Stavenhagen, 1984 é definido como:

“o desenvolvimento que matem o diferencial sociocultural de uma sociedade, ou seja, sua etnicidade. Nesta acepção, desenvolvimento tem pouco ou nada a ver com indicadores de progresso no sentido usual do termo: PIB, renda per capita, etc. o etnodesenvolvimento significa que um povo detém o controle sobre suas próprias terras, seus recursos, sua organização social e sua cultura, e é livre para negociar com o estado o estabelecimento de relações segundo seus interesses”

Portanto o curso de formação de preços, comércio justo tem por base ações de economia solidárias estabelecidas nos padrões culturais dos Mekrangnotire de modo que ocorrem adaptações nos conceitos e ferramentas para trabalhar a questão econômica de geração e distribuição de renda dentro do contexto do etnodesenvolvimento.

## 3. METODOLOGIA E CONTEÚDO.

A metodologia de trabalho para ministração do curso COMÉRCIO JUSTO E FORMATAÇÃO DE PREÇO vai privilegiar o uso das ferramentas participativas o DRP<sup>1</sup>. Segundo (CHAMBERS, 1994:953) DRP é definido como, “uma família crescente de enfoques e métodos dirigidos a permitir que a população local compartilhe, aumente e analise seus conhecimentos sobre a realidade, com o objetivo de planejar ações e atuar nesta realidade”. Tem, portanto forte ligação com o planejamento e o envolvimento da população local, não apenas como informantes, mas como cidadãos ativos, agentes de ações coletivas, fomentadas por meio do diálogo e da reflexão. (FARIA, 2006).

As ferramentas utilizadas no DRP são diagramas visuais e interativos que representam aspectos de uma determinada realidade e vão sendo construídos por um grupo de pessoas em discussão. Cada ferramenta tem usos e procedimentos específicos, mas todas elas são instrumentos de abstração acerca da realidade passada, atual e futura.

---

<sup>1</sup> DRP - Diagnóstico Rápido Participativo ou Diálogo Reflexão Planejamento



(FARIA, 2006). As ferramentas de DRP são capazes de captar e representar a complexidade da realidade em torno de alguns padrões básicos como:

- Espaço – Mapa falado; localização de matéria prima (se roça, floresta, ou rio)
- Tempo – Calendário sazonal ou ecológico; tempo de serviço e tempo de produção (horas gastas para produzir cestos, ou óleo, ou farinha)
- Fluxos – Diagrama de fluxo; entrada de materiais para beneficiamento e confecção ou elaboração de produtos.

Além do uso das ferramentas de diálogo, durante a oficina, se fará uso de metodologias de pesquisa, ação, questionários semi-estruturados e uso de tecnologias, como vídeo, PowerPoint e data show, de modo que possa permitir a todos os participantes das oficinas um pleno entendimento e participação das atividades de educação e gestão.

#### 4. COMÉRCIO JUSTO

##### 4.1. O que é Comércio Justo?

O Comércio Justo é uma parceria comercial baseada em diálogo, transparência e respeito, que busca maior igualdade no comércio internacional e para o nosso caso nacional, local e regional também. Este tipo de comércio contribui para o desenvolvimento sustentável por oferecer aos produtores (incluindo indígenas) desfavorecidos pelo sistema de comércio convencional, melhores condições de comercialização e maior garantia de seus direitos.

O Comércio Justo visa principalmente à promoção do desenvolvimento sustentável e à justiça social, pois busca garantir os direitos tanto dos consumidores quanto dos produtores (agricultores ou artesãos) nas relações comerciais, fortalecendo a cooperação para aumentar a sua viabilidade, reduzir dependências econômicas e principalmente garantir uma remuneração justa do trabalho.

Um dos objetivos do Comércio Justo é estreitar o relacionamento entre as partes envolvidas no processo comercial. A partir do momento em que o acesso de pequenos produtores ao mercado é estimulado, torna-se possível envolver consumidores nessa nova proposta, onde eles adquirem a consciência de que os produtos comprados são produzidos e comercializados de maneira responsável, com preço justo, fruto de um trabalho realizado num ambiente favorável ao produtor, e cujos recursos naturais para sua matéria-prima são adquiridos e manejados de forma sustentável.



#### 4. 2. Potencial das florestas e atividades produtivas Mekrangnotire

As florestas dos Mekrangnotire são ricas em produtos florestais não-madeireiros, produtos estes que são importantes na econômica amazônica, como a castanha-do-Brasil, babaçu, farinha e outros. Além disso, os Mekrangnotire apresentam um amplo e diverso conhecimento tradicional para aplicação utilitário de vários elementos da floresta que podem se tornar produtos exclusivos, como os cestos cargueiros kayapó. Outro potencial para o comércio justo dos produtos da sociobiodiversidade kayapó é o fato de agregar valores do conhecimento tradicional, manejo sustentável, trabalho artesanal e igualdade de oportunidades para homens e mulheres indígenas.

#### 4. 3. A função dos índios no comércio ético e solidário.

- Manter uma boa organização e um ambiente de trabalho agradável, dividido de acordo com as aptidões de cada um;
- Aprimorar cada vez mais suas condições de trabalho;
- Colaborar com as necessidades de sua comunidade e visar à sua melhoria e desenvolvimento;
- Valorizar o trabalho feito por homens e mulheres de maneira igualitária;
- Ter responsabilidade na produção e entrega de encomendas, cumprindo os acordos predeterminados.

#### 4. 4. A função do instituto Kabu compartilhada com a Habitat Socioambiental

Como a intenção do projeto não é de manter atravessadores entre os produtores indígenas e o mercado, o instituto Kabu por meio do projeto “produtos da sociobiodiversidade kayapó” através da consultoria da Habitat Socioambiental buscará sempre efetuar a ligação direta entre o mercado consumidor e os produtores indígenas, onde as funções compartilhadas são:

- Dar suporte aos produtores indígenas, mantendo-os sempre atualizados sobre as tendências do mercado;
- Orientar acerca da extração da matéria-prima para que seja feita de forma adequada, sem degradar o meio ambiente;
- Capacitar os produtores indígenas para que suas produções sejam sustentáveis e para que melhorem gradualmente suas técnicas e produtos;
- Disponibilizar apoio financeiro para dar suporte às produções (recursos do subprograma alternativas econômicas sustentáveis - PBA-BR163.).



- Fomentar acesso aos mercados consumidores os organizando em mercados; local, regional, nacional e internacional.
- Relacionar com o mercado participando de feiras, rodadas de negócios entre outros com a finalidade de expandir as relações de comércio da etnia alcançando novos mercados.
- Realizar a prospecção dos catálogos de produtos.
- Manter e atualizar o web site de forma que possa-se estruturar o eecommerce dos produtos da sociobiodiversidade Kayapó.
- Buscar parceiros comerciais estratégicos como o varejo e outras redes de vendas.

4. 5. Entendendo a função de quem compra produtos da sociobiodiversidade Kayapó apoiados nos princípios do comércio justo.

Os compradores ou consumidores dos produtos de Comércio Justo são pessoas conscientes das desigualdades sociais e que têm a preocupação de contribuir para que as relações comerciais sejam mais justas para todos. Este consumidor responsável se preocupa com o meio ambiente e com o bem-estar da sociedade, fazendo suas escolhas a partir do que respeitará mais a natureza e as pessoas.

Os consumidores têm como seus principais papéis:

- Adquirir produtos diretamente dos pequenos produtores;
- Pagar preços justos pelos produtos para que possam cobrir os custos de produção;
- Incentivar os produtores a dar continuidade a suas produções, firmando relações de longo prazo com finalidades comerciais;
- Divulgar as práticas do Comércio Justo de forma a fortalecer o movimento.
- Incentivar a conservação da floresta e apoio e respeito às comunidades tradicionais.

4. 6. Princípios do comércio justo adotados no projeto de produtos da sociobiodiversidade Kayapó.

4. 6. 1. Criação de oportunidades para pequenos produtores (indígenas)

Criar oportunidades significa permitir que a população encontre recursos para se desenvolver e sustentar suas famílias em sua comunidade, tornando desnecessária a migração para as cidades em busca de melhores condições.



#### 4. 6. 2. Transparência e confiabilidade em toda a cadeia de comercialização

A transparência é importante para que sejam construídas relações de confiança entre produtores, fornecedores e compradores. Uma forma de conquistá-la é por meio de uma comunicação clara e aberta entre os envolvidos na cadeia de comercialização.

#### 4. 6. 3. Práticas de negociação

O relacionamento entre produtor e comprador sempre deve ser baseado na confiança, na transparência e no respeito, como forma de manter relações comerciais fiéis e duradouras. Para que isso seja garantido, todas as questões relativas ao produto (encomenda, negociação, produção e entrega) devem ser tratadas sempre com muita clareza, antecedência e veracidade, pois dessa forma é possível evitar problemas e tomar decisões que não prejudiquem as partes envolvidas.

#### 4. 6. 4. Preço Justo

O preço justo é aquele que além de cobrir os custos de produção e permitir uma produção socialmente justa e ambientalmente racional, também garante que as condições de vida dos produtores melhorem. Entendemos por preço justo aquele que oferece uma remuneração justa para os produtores e leva em conta o princípio da igualdade de ganho para mulheres e homens.

É importante ressaltar que o preço justo final contempla não só os custos calculados pelo produtor, mas também os custos necessários para chegar ao consumidor final (frete, impostos, etc).

#### 4. 6. 5. Igualdade de gênero

A igualdade de gêneros trata da igualdade de direitos entre homens e mulheres: é essencial que todas as pessoas envolvidas na cadeia comercial tenham mesma importância, o mesmo valor e a mesma condição, independente do sexo. Neste caso é assegurada aos kayapó a manutenção de sua cultura e sua forma própria de organização social.

#### 4. 6. 6. Melhores condições de trabalho

O aumento da renda contribui para melhorar o ambiente de trabalho dos produtores indígenas. Assim, é possível aprimorar as condições da sede ou do galpão para torná-los seguros e adequados para o trabalho, reformar os espaços que atendem às necessidades da associação (sala de produção, comercialização, estoque, banheiros) e cuidar de sua manutenção.



#### 4. 6. 7. Desenvolvimento de capacidades dos produtores

Para que a aldeias se desenvolva, os índios precisam se aprimorar. Esse aprimoramento é obtido com o desenvolvimento de habilidades através da participação em oficinas e atividades de capacitação. O reforço das capacidades organizativas, produtivas e comerciais dos produtores é dado através de formação, aconselhamento técnico, pesquisa de mercados e desenvolvimento de novos produtos.

#### 4. 6. 8. Preservação do meio ambiente

Hoje em dia, é comum ouvirmos falar sobre preservação do meio ambiente, sustentabilidade, manejo da matéria-prima. Mas o que isso tudo tem a ver com a atividade artesanal e o Comércio Justo?

A preocupação com a manutenção do meio ambiente fez com que o Comércio Justo entendesse que é fundamental a tomada de medidas para preservar a natureza. É por isso que as orientações sobre educação ambiental e as oficinas de manejo sustentável da matéria-prima são tão importantes para que os produtores indígenas tenham consciência e saibam manejar corretamente os recursos da natureza, tanto na retirada quanto no descarte, evitando assim a extinção das espécies.

### 5. OFICINA DE FORMATAÇÃO DE PREÇOS

#### 5.1. Como calcular um preço justo?

Para se formar o preço justo, devem ser consideradas as etapas abaixo:

##### 1. Calcular quanto gastamos na produção.

Nessa etapa, é preciso calcular todos os custos que tivemos para produzir uma peça, como por exemplo, a matéria-prima principal, transporte da matéria-prima (se houver necessidade), os insumos (corantes, linhas, papel, tinta, tecido, etc.), a embalagem e a etiqueta utilizadas, até o frete dos produtos ao consumidor.

##### 2. Calcular nosso trabalho.

O fazer artesanal, ou a coleta e o beneficiamento tradicional de certos produtos da floresta é uma atividade profissional assim como tantas outras e é preciso receber por este trabalho. Nessa etapa, é necessário calcular a quantidade de horas gastas para fazer um produto, e deve ser considerado somente o tempo de manuseio do mesmo.

### 3. Custo do produto

Depois que já sabemos quanto vale nosso trabalho e quanto gastamos para produzir a peça, somamos os dois e chegamos ao valor mínimo que o produto pode ser vendido, ou seja: se vendermos abaixo deste preço, haverá um prejuízo, o que quer dizer que ao invés de ganharmos dinheiro com nosso trabalho, estaremos perdendo.

### 4. Lucro

Com o custo do produto calculado, somamos um percentual a mais, que normalmente varia entre 30% e 60%, dependendo do mercado para se chegar ao chamado lucro. Este “dinheiro extra” é o que proporciona aos produtores melhorar suas condições de vida, adquirindo alimentos, remédios, reformando sua casa, entre outros.

FIGURA 01 – Relação dos custos e preço final dos produtos



Conhecimento tradicional indígena + custo de produção + valor da mão de obra = Custo do produto. Custo do produto + Comércio Justo = Valor final do produto, que contribuirá com uma melhora na qualidade de vida.

Nem todo dinheiro recebido com a venda dos produtos é livre: é preciso separar o valor da matéria-prima (quando esta é comprada será preciso recurso para sua substituição), a quantia de 10%, em média, do valor da venda para o fundo rotativo, que é uma reserva feita caso seja preciso comprar alguma ferramenta que se



desgastou ou suprir outras necessidades de produção, e também o valor da taxa administrativa caso aja alguma entre os kayapó.

## 6. UM EXEMPLO DE RELAÇÃO COM O MERCADO.

Alguns dos desafios que este curso e o processo de capacitação para o mercado de produtos da sociobiodiversidade kayapó terá como um todo é o alcance de mercados e a manutenção da relação com mesmo de modo a alcançar demandas regulares, só pra se ter uma idéia disso, buscamos no site carasdobrasil um exemplo de condições para o relacionamento com um tipo de mercado onde se destaca as especificidades a seguir:

Condições para ser um fornecedor de produtos a rede Pão de Açúcar

Atestar a elegibilidade dos fornecedores envolve a análise de determinados elementos que precisam obrigatoriamente ser parte constituinte ou estar presente nos projetos para que estes possam ser considerados aptos a fornecerem para o Programa Caras do Brasil. São pré-requisitos para a aceitação de fornecedores:

- a. Ser uma empresa legalmente constituída, portanto habilitada a emitir nota fiscal de venda, e que também recolha os impostos e encargos cabíveis.
- b. Obedecer a todas as leis nacionais, estaduais e municipais, às exigências administrativas e aos tratados e acordos internacionais dos quais o Brasil é signatário.
- c. Demonstrar e praticar repúdio ao trabalho infantil.
- d. Respeitar os direitos dos povos indígenas.
- e. Respeitar os direitos de uso da terra de longo prazo, sendo que as comunidades locais com direitos legais ou tradicionais de posse ou uso da terra devem manter controle sobre as operações florestais, a menos que deleguem esse controle para outras pessoas ou entidades, de forma livre e consciente.
- f. Agir de acordo com a responsabilidade ambiental como um todo, levando em conta o uso de pesticidas e outros agentes químicos, de agentes de controle biológico, os cuidados com a erosão e com a preservação de recursos hídricos, o respeito às taxas de colheita que garantam a sustentabilidade, o respeito às Áreas de Alto Valor de Conservação, e os demais elementos relacionados à qualidade ambiental.
- g. Obedecer às leis referentes às questões sanitárias. (quando aplicável)
- h. Promover a igualdade de gêneros.
- i. Promover a igualdade racial e de oportunidades no país.



Os projetos considerados elegíveis dentro dos pré-requisitos acima serão posteriormente analisados em outros tópicos, permitindo que se construa um quadro completo das suas reais possibilidades de participação no Programa. Cabe frisar que estes critérios não são excludentes, mas fornecem ao Grupo Pão de Açúcar informações de grande importância aos objetivos do Programa Caras do Brasil.

#### Outros Pré-requisitos

Estes critérios não são excludentes, mas fornecem ao Grupo Pão de Açúcar informações de grande importância aos objetivos do Programa Caras do Brasil.

- a. Capacidade do produtor de manter o fornecimento de maneira consistente e/ou constante.
- b. Confiabilidade do produtor em relação ao cumprimento dos contratos.
- c. Possibilidade de incrementar a capacidade produtiva sem detrimento dos demais aspectos da sustentabilidade.
- d. Melhora do bem-estar social e econômico dos trabalhadores, dentro da proposta do projeto.
- e. Capacidade de cumprimento do prazo de entrega.
- f. Vulnerabilidade da produção aos fatores naturais.
- g. A representatividade real da comunidade.
- h. A fragilidade dos produtos e eventuais dificuldades de transporte, e as possíveis soluções.
- i. O eventual apoio de organizações não governamentais, governo ou multilaterais.
- j. As fontes de recursos que apoiam/sustentam o projeto.
- k. Respeito às normas relacionadas à saúde e à segurança dos trabalhadores.
- l. Agilidade e criatividade do produtor em solucionar problemas e desafios.

As atividades ligadas ao mercado serão desenvolvidas com maior propriedade no produto 3 desta consultoria, especificamente no relatório de análise de mercados, esta breve exposição tem apenas a função de despertar as relações de preço e características de comércio associadas ao acesso a mercados.

Mas veja que o pão de açúcar já predefine produtos que terão maior possibilidade de serem comercializados pelo programa caras do Brasil:

“Serão aceitos, preferencialmente, produtos cujo custo unitário seja de até R\$ 20,00 (vinte reais), entregues no Centro de Distribuição do Grupo Pão de Açúcar definido pelo



Programa Caras do Brasil, que atualmente é em São Paulo. Produtos com custo superior a R\$20,00 poderão ser indicados e sua inclusão será analisada de acordo com as condições de mercado e do Programa no momento de cada avaliação”.

## 6. CRONOGRAMA DE ATIVIDADES

1º DIA - UNIDADE DE APRESENTAÇÃO, UNIDADE DE CONCEITOS DO COMÉRCIO JUSTO E UNIDADE DE FORMAÇÃO DE PREÇO

### OBJETIVOS:

- Apresentar o contexto de negócios econômicos sustentáveis em terras indígenas.
- Apresentar conceitos de economia solidária e economia social e de comércio justo, ético e solidário.
- Promover a reflexão sobre o atual modo de geração e distribuição de renda dentro das aldeias.
- A partir da lista das principais atividades produtivas econômicas das aldeias, realizar uma revisão para formatação do preço desses produtos e estabelecer parâmetros em medidas (kg, l, caixa, m<sup>3</sup>, saca e outras), para os produtos que serão comercializados com a logo - PSBK<sup>2</sup>.

Tabela 1 – Cronograma de Sequência de Atividades

Sequência de atividades do curso de comércio justo e formatação de preço		
Tempo	Atividades dos participantes	Atividade dos facilitadores
1º DIA MANHÃ		
1 hora 08:30	Apresentação da equipe (dinâmica), Apresentação do curso e diálogo sobre as expectativas do grupo em relação à oficina.	Organizar a disposição dos participantes em forma de círculo e distribuir produtos de outras iniciativas de geração de renda em florestas comunitárias e indígenas, pedir para que cada indígena se apresente e fale sobre o produto que está nas mãos e sobre suas

<sup>2</sup> PSBK – PRODUTOS DA SOCIOBIODIVERSIDADE KAYAPÓ



		expectativas com o curso.
1 hora 09:40	Apresentar o contexto de negócios econômicos sustentáveis em terras indígenas e dialogar sobre as alternativas econômicas dos Mekrangnotire.	<p>A partir dos produtos expostos, apresentar um panorama de como anda a economia de outras iniciativas de geração de renda em especial em terras indígenas.</p> <p>O moderador da oficina deve provocar uma reflexão entre os participantes de suas próprias iniciativas econômicas individuais e coletivas, permitindo a reflexão sobre o sucesso e/ou fracasso de suas iniciativas, no passado, atual e futuro.</p>
1 hora 10:50	Oficina de conceitos Apresentar conceitos de economia solidária e economia social e de comércio justo, ético e solidário	<p>Utilizando-se de figuras, imagens, textos, vídeos e outros recursos, o moderador irá facilitar e mediar a compreensão de conceitos e princípios relacionados ao comércio de seus produtos, enfatizando seus direitos tradicionais, diferenciais de seus produtos e da forma que são produzidos ou elaborados.</p> <p>O moderador deve estimular o questionamento e solicitação de perguntas, utilizando-se do método da repetição para fixação de conceitos.</p>
INTERVALO 20 Minutos		
1 hora 11:10	Atividade: descobrindo os princípios do comércio justo e conversando sobre as responsabilidades da comunidade, do IK e dos compradores dos PSBK – Produtos da Sociobiodiversidade Kayapó	<p>Dividir os participantes em 8 grupos e distribuir entre eles um princípio do comércio justo, trabalhar com cada grupo o conceito atribuído e preparar para apresentar aos demais participantes.</p> <p>Após esta atividade retomar o debate em torno das responsabilidades de cada um no projeto PSBK.</p>

ALMOÇO

2 horas 14:00	<p>Atividade: quem produz o quê? E quem vende o quê?</p> <p>Refletir sobre o atual modo de geração e distribuição de renda dentro das aldeias</p>	<p>Através da ferramenta de DRP – fluxograma, definir a partir da interação dos participantes quais são os principais produtos (atividades produtivas econômicas) e descrever o preço que são vendidos, quem são os compradores e como se estabeleceu esta relação.</p>
1 hora 17:00	<p>Vamos dar preços as coisas: “preço é diferente de valor”.</p> <p>A partir da lista das principais atividades produtivas econômicas das aldeias, realizar uma revisão para formatação do preço desses produtos e estabelecer parâmetros em medidas (kg, l, caixa, m<sup>3</sup>, saca e outras), para os produtos que serão comercializados com a logo - PSBK<sup>3</sup></p>	<p>Auxiliar a comunidade em torno de encontrar um preço justo para os seus produtos, conforme orientações para formação do preço descrito na FIGURA 01 – Relação dos custos e preço final dos produtos.</p>
<b>18:00 - ENCERRAMENTO DAS ATIVIDADES</b>		

<sup>3</sup> PSBK – PRODUTOS DA SOCIOBIODIVERSIDADE KAYAPÓ