

Comercializar madeira oriunda de PMFSPE: documentos legais, estratégia e dicas

Abril de 2007

Oficina de treinamento para detentores de PMFSPE

Apostila elaborada pela equipe do Projeto Floresta Viva no intuito de contribuir na capacitação dos detentores de PMFSPE para comercialização madeireira conforme a legislação vigente.

Pólo Boa Vista do Ramos – Maués

**Marcus Biazatti
e Jean-François Kibler
(Projeto Floresta Viva)**

Índice

1. OBJETIVO	4
2. CONTEÚDO DA APOSTILA	4
3. SEIS DOCUMENTOS LEGAIS NECESSARIOS PARA COMERCIALIZAR MADEIRA DO PLANO DE MANEJO	5
3.1. Plano de Manejo Florestal Sustentável de Pequena Escala – PMFSPE.....	5
3.2. Licença de Operação – LO	6
3.3. Autorização de Colheita Florestal – ACOF	8
3.4. Cadastro Técnico Federal – CTF	10
3.5. Nota Fiscal	12
3.6. Documento de Origem Florestal – DOF	14
4. CUIDADO : DOCUMENTOS QUE DEVEM SER REGULARIZADOS A CADA ANO	16
4.1. Licença de operação - LO.....	16
4.2. Autorização de Colheita Florestal - ACOF.....	16
4.3. Cadastro Técnico Federal – CTF	16
5. PENSAR BEM NA ESTRATÉGIA DE PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DA MADEIRA DO PLANO DE MANEJO	17
5.1. A historia dos Seus Roberto e Geraldo	17
5.2. Definir uma estratégia de produção e comercialização.....	18
5.3. Algumas características do mercado local de Maués Boa Vista do Ramos	19
5.4. Algumas características do mercado de Manaus	20
5.5. Algumas características do mercado nacional e externo.....	21
6. DICAS PARA TER SUCESSO NA COMERCIALIZAÇÃO DA MADEIRA DO PLANO DE MANEJO	22
6.1. Elaborar e assinar um contrato de venda da madeira manejada	22
6.2. Respeitar o prazo de entrega concordado com o comprador	27
6.3. Entregar produtos com a qualidade definida no contrato	27
6.4. Entregar a quantidade exata solicitada pelo comprador.....	28
6.5. Classificar a qualidade e cubar a quantidade da madeira antes da entrega.....	28
6.6. Documentar e formalizar qualquer alteração no contrato	29
7. O SUCESSO DA COMERCIALIZAÇÃO DEPENDE DE UM BOM PLANEJAMENTO	29
7.1. Planejar o período da produção.....	29
7.2. Planejar a logística de transporte.....	29
7.3. Planejar a emissão dos documentos.....	30
7.4. Negociação e construção do contrato	30
8. EM CASO DE DÚVIDAS.....	30
Anexo : como utilizar o Sistema - DOF.....	31
Requisitos prévios para emitir um DOF.....	31
Cadastro no Sistema - DOF e declaração inicial de estoque	31
Passos para emissão do DOF	31

1. OBJETIVO

Capacitar os detentores de Plano de Manejo Florestal Sustentável de Pequena Escala do Estado do Amazonas para a comercialização da madeira manejada conforme a legislação vigente, no intuito de contribuir para a sustentabilidade dos planos de manejo florestal.

2. CONTEÚDO DA APOSTILA

Esta apostila é destinada aos detentores de Plano de Manejo Florestal Sustentável de Pequena Escala com o objetivo de contribuir para o sucesso da comercialização de madeira manejada.

O item 3 deste material apresenta e dá orientações sobre os *documentos legais* necessários para realizar a comercialização da madeira e como mantê-los atualizados e aptos para uso : o plano de manejo florestal sustentável em pequena escala - PMFSPE, a licença de operação - LO, a Autorização de Colheita Florestal - ACOF, o Cadastro técnico Federal - CTF, a Nota Fiscal e o Documento de Origem Florestal - DOF. Sendo complementado pelo item 4 que alerta

No item 4 o detentor encontra informações sobre a renovação anual de alguns documentos legais apontados como necessários.

O item 5 fornece subsídios para o detentor de um plano de manejo elaborar uma *estratégia de produção e comercialização da madeira*, na intenção de garantir uma estabilidade, regularidade e continuidade da renda gerada pelo plano de manejo.

No item 6, o detentor de plano de manejo vai encontrar algumas *dicas para ter sucesso na comercialização da madeira* : a importância da formalização de um contrato, do respeito as quantidades, qualidades e prazos estabelecidos no contrato, da documentação formal de mudança nos termos do contrato inicial ...

O item 7 alerta o detentor de plano de manejo sobre a necessidade em *planejar* a comercialização da madeira : planejar a produção, planejar a logística, planejar a documentação legal ...

Esta apostila foi construída com base em observações e análises feitas pela equipe do projeto Floresta Viva nos dois últimos anos em vários municípios do Estado. Essas observações são mencionadas a título de exemplos concretos para ilustrar o conteúdo do curso.

3. SEIS DOCUMENTOS LEGAIS NECESSARIOS PARA COMERCIALIZAR MADEIRA DO PLANO DE MANEJO

3.1. Plano de Manejo Florestal Sustentável de Pequena Escala – PMFSPE

Este é documento obrigatório para a extração de produtos florestais, principalmente para a madeira.

Desde 1965 foram criadas leis para regulamentar a extração madeireira e a partir de 2003 o governo do Estado do Amazonas criou sua própria regulamentação para possibilitar que os pequenos extratores de madeira pudessem ter sua atividade legalizada através do Plano de Manejo Florestal Sustentável de Pequena Escala.

Atualmente o manejo florestal é difundido pela Agência de Florestas do Amazonas – AFLORAM, que disponibiliza técnicos florestais para a elaboração de planos de manejo nos municípios do interior do Estado.

O órgão ambiental responsável pela aprovação do plano de manejo no Estado é o Instituto de Proteção Ambiental do Amazonas – IPAAM.

Para ter um plano de manejo aprovado o solicitante deve apresentar no IPAAM os seguintes documentos:

Item	Documento
01	Requerimento solicitando inscrição no SELAPI e L.O (requerimento único)
02	Comprovante de recolhimento de taxa de expediente
03	Cadastro específico da atividade
04	Cópia do RG e CPF
05	Termo de ajustamento de conduta para averbação da Área de Reserva Legal (TACARL), para áreas não tituladas (posse)
06	Termo de responsabilidade de averbação de reserva legal (TRARL) para áreas tituladas, devidamente averbada à margem da inscrição de matrícula do imóvel
07	Procuração do representante legal do proprietário (caso for necessário), reconhecida em Cartório
08	Cópia autenticada do documento de propriedade do imóvel: registro do imóvel, escritura de compra e venda, declaração assinada pelo dirigente da associação, cooperativa ou comunidade rural, que ateste que o posseiro/ocupante reside e explora a propriedade há mais de 5 anos
09	Termo de manutenção da floresta manejada
10	Declaração de manutenção da APP
11	Croqui da gleba rural, em escala aproximada
12	Inventário das espécies de árvores de interesse para fins de colheita (mães)
13	Inventário das espécies de árvores remanescentes (para futuras colheitas)
14	Relação ordenada das espécies a serem colhidas

3.2. Licença de Operação – LO

A *Licença de Operação - LO* é um documento que autoriza a execução da atividade de manejo florestal, sendo emitido pelo IPAAM.

Por ser uma atividade que causa impacto ao meio ambiente o plano de manejo é condicionado a ter uma LO que valida os procedimentos técnicos para a exploração da madeira, conforme o Decreto de Lei Estadual 10.028 de 04 de fevereiro de 1987 que disciplina sobre o licenciamento de atividades potencialmente poluidoras ao meio ambiente, bem como a Instrução Normativa IPAAM nº 001 de 29 de dezembro de 2006.

A Licença de Operação é emitida pelo IPAAM no ato da aprovação do plano de manejo e autoriza a execução da atividade em até 365 dias, podendo ser prorrogada por mais 365 dias, se solicitada pelo detentor do plano de manejo.

Neste documento estão contidas informações como: nome do detentor, número do CPF ou CNPJ, modalidade da atividade, validade da licença, entre outras.

O custo da LO é de R\$ 250,00 + 1,50 / ha do talhão.

<i>Exemplo : LO de um Plano de Manejo Florestal Sustentável de Pequena Escala</i>



LICENÇA DE OPERAÇÃO – L.O. Nº 274/06

O INSTITUTO DE PROTEÇÃO AMBIENTAL DO ESTADO DO AMAZONAS – IPAAM, no uso das atribuições que lhe conferem a Lei nº 1532 de 06 de julho de 1992, o Decreto nº 10.028 de 04 de fevereiro de 1987, a Lei nº 2.367 de 14 de dezembro de 1995 e o Decreto nº 17.033 de 11 de março de 1996, expede a presente Licença que autoriza a:

INTERESSADO: **Francisco Gomes da Silva**.

ENDEREÇO PARA CORRESPONDÊNCIA: Rua São Jacó, s/nº, Bairro de Fátima, Carauari-AM.

CNPJ/CPE: 146.625.232-49

INSCRIÇÃO ESTADUAL:

FONE:

FAX:

REGISTRO NO IPAAM: 0501.3203

PROCESSO Nº: 0766/T/05

ATIVIDADE: Exploração Florestal

LOCALIZAÇÃO DA ATIVIDADE: Margem esquerda do Rio Juruá, nas coordenadas geográficas P1 05°05'20,3" S e 67°01'46,8" W, P2 05°06'24,5" S e 67°01'35,9" W, P3 05°06'36,8" S e 67°02'23,6" W, P4 05°05'32,6" S e 67°02'34,9" W, Carauari-AM.

FINALIDADE: Autorizar a exploração florestal, por meio de Plano de Manejo Florestal Sustentável - em pequena escala, em uma área de manejo de 297,00 ha, de um imóvel com área total de 300,00 ha, cujo volume a ser explorado é de 121,80 m³, conforme Autorização de Colheita Florestal - ACOF, em anexo.

POTENCIAL POLUIDOR/DEGRADADOR: Pequeno

PORTE: Pequeno

PRAZO DE VALIDADE DESTA LICENÇA: 365 dias.

- Esta licença é composta de 16 (dezesseis) restrições e/ou condições constantes na folha anexo, cujo não cumprimento/atendimento sujeitará a sua invalidação e/ou as penalidades previstas em normas.
- Esta licença não comprova nem substitui o documento de propriedade, de posse ou de domínio do imóvel.
- Esta licença deve permanecer na localização da atividade e exposta de forma visível (na folha anexo).
- Em caso de reprodução desta, deverá ser de forma integral (na folha anexo)

Manaus-AM.

Artemisia Souza do Valle
Diretora Técnica

Iracema Alencar de Queiroz
Diretora Presidente

Rua Recife, 3280 Parque 10 de Novembro CEP: 69.050-030 Manaus-AM
Fone : (092) 3643-2300 Fax : (092) 3643-2322 web: <http://www.ipaam.br> e-mail: ipaam@ipaam.br

3.3. Autorização de Colheita Florestal - ACOF

A *Autorização de Colheita Florestal - ACOF* é um documento emitido pelo IPAAM junto com a Licença de Operação que autoriza à extração das espécies florestais destinadas a colheita.

Neste documento estão contidas informações como: detentor do plano de manejo, localização do plano de manejo, número da licença de operação, nome das espécies a serem colhidas, número das árvores, volume (de árvore em pé) por espécies autorizadas para corte, entre outras.

A ACOF só é emitida mediante a aprovação do plano de manejo, tendo a validade de 365 dias e podendo ser prorrogada por mais 365 dias, mediante solicitação formal do detentor do plano de manejo florestal encaminhado ao IPAAM antes o prazo máximo de vencimento.

A emissão da ACOF não tem custo exclusivo, já esta adicionado na emissão da Licença de Operação.

<i>Exemplo : ACOF de um Plano de Manejo Florestal de Pequena Escala</i>



AUTORIZAÇÃO DE COLHEITA FLORESTAL – ACOF Nº 111/06

INTERESSADO: FRANCISCO GOMES DA SILVA

ENDEREÇO PARA CORRESPONDÊNCIA: Rua São Jacó, s/nº, Bairro de Fátima, Caruarí-AM

CNPJ/CPF: 146.625.232-49

FONE:

PROCESSO: 0766/T/05

INSCRIÇÃO ESTADUAL:

FAX: -

L.O. Nº: 274/06

LOCALIZAÇÃO DA ATIVIDADE: Margem esquerda do Rio Jurua, nas coordenadas geográficas P1 05°05'20,3" S e 67°01'46,8" W, P2 05°06'24,5" S e 67°01'35,9" W, P3 05°06'36,8" S e 67°02'23,6" W, P4 05°05'32,6" S e 67°02'34,9" W, Caruarí- AM

RESPONSÁVEL TÉCNICO: Eng. Fial. Nataniel de Jesus Carvalho, CREA Nº 9346-D/M- AFLORAM

DADOS DO IMÓVEL / TERRENO:

Área da Propriedade (ha): 300,00	Município: Caruarí-AM
Área Total do Plano (há): 297,00	Denominação: Assentamento Florestal Rio Jurua
Área Autoriz. p/ Exploração (ha): 297,00	Transcrição/Matricula Nº: -- Carta de Anuência do ITEAM 060/05
VOLUME Autorizado (m³): 121,80	Registro do Imóvel Nº: --10/78
Numero Autorizado de Árvores: 53	VOLUME autorizado a ser explorado por hectare: --0,41

EXPLORAÇÃO/VOLUME (m³/ano)

Espécie	V (m³)	Nº de Árvores	NA
Jacareúba	01.87	1042	01
Jitô	37,3	1001-1013-1014-1025-1028-1032-1039-1040-1043-1053-1054-1060-1062-1068-1069-1075-1090-1091	18
Louro	06.74	1078-1079-1099	03
Mulatoiro	75.89	1003-1005-1009-1010-1026-1030-1034-1035-1036-1037-1044-1046-1049-1051-1052-1070-1076-1077-1080-1082-1083-1084-1085-1086-1092-1093-1094-1096-1097-1098-1099	31

LEGENDA:

V - Volume em m³

NA - Número de árvores

PRAZO DE VALIDADE DESTA AUTORIZAÇÃO: 365 Dias.

Manaus-AM,

Artemísia Souza do Valle
Diretora Técnica

Iracema Alencar de Queiroz
Diretora Presidente

- O uso irregular desta autorização implica na sua cassação, bem como nas sanções previstas na legislação vigente.
- Esta autorização não contém emendas ou rasuras;
- Cópia desta autorização deve ser mantida no local da exploração para efeito de fiscalização;
- O volume autorizado de exploração não quota volume pendente de reposição florestal;
- Os dados técnicos de exploração do plano são de inteira responsabilidade do engenheiro responsável.

Rua Recife, 3280 Parque 10 de Novembro CEP: 69.050-030 Manaus AM
Fone : (092) 3643-2300 Fax : (092) 3643-2322 web: <http://www.ipaam.br> e-mail: ipaam@ipaam.br

3.4. Cadastro Técnico Federal – CTF

As pessoas física ou jurídica que exerçam atividades que causem impacto ao meio ambiente ou que sejam potencialmente poluidoras ao meio ambiente ficam obrigadas a se cadastrar no *Cadastro Técnico Federal – CTF* do IBAMA, conforme a IN IBAMA Nº 96 de 30 de março de 2006.

Os planos de manejo florestal devem ser registrados no CTF, por ser uma atividade que causa impacto ao meio ambiente e por consumir matéria-prima florestal.

O registro no CTF é realizado através do preenchimento de uma ficha via internet no site do IBAMA (www.ibama.gov.br), e só pode ser feito pelo detentor do plano de manejo. No momento da efetivação do cadastro é gerado um número de registro e uma senha para o detentor do plano de manejo, e esta senha é utilizada posteriormente para emissão do Documento de Origem Florestal – DOF.

No ato da realização do cadastro o detentor deverá preencher os dados do plano de manejo, assim como o número da LO e da ACOF, entre outras informações importantes.

O CTF é renovado automaticamente pelo IBAMA a cada 3 meses, se não houver pendências.

Anualmente o detentor do plano de manejo deverá realizar a entrega via internet dos relatórios referente à atividade, conforme os modelos existentes no site do IBAMA.

O registro no CTF não desobriga a solicitação formal ao IPAAM das licenças ambientais que validam a execução do plano de manejo.

<i>Exemplo : CTF de um Plano de Manejo Florestal Sustentável Comunitário</i>
--

 Ministério do Meio Ambiente Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis 			
CADASTRO TÉCNICO FEDERAL CERTIFICADO DE REGULARIDADE			
Nr. de Cadastro:	CPF/CNPJ:	Emitido em:	Válido até:
231050	03.524.506/0001-98	20/03/2007	20/06/2007
Nome/Razão Social/Endereço Assoc. Comun., Agríc. e de Extração de Produtos da Floresta Comunidade Menino Deus do Curuçá Área rural BOA VISTA DO RAMOS/AM 69195-000			
Este certificado comprova a regularidade no Cadastro de Atividades Potencialmente Poluidoras Uso de Recursos Naturais / exploração econômica da madeira ou lenha e subprodutos florestais Uso de Recursos Naturais / silvicultura			
Observações: 1 - Este certificado não habilita o interessado ao exercício da(s) atividade(s) descrita(s), sendo necessário, conforme o caso de obtenção de licença, permissão ou autorização específica após análise técnica do IBAMA, do programa ou projeto correspondente; 2 - No caso de encerramento de qualquer atividade especificada neste certificado, o interessado deverá comunicar ao IBAMA, obrigatoriamente, no prazo de 30 (trinta) dias, a ocorrência para atualização do sistema; 3 - Este certificado não substitui a necessária licença ambiental emitida pelo órgão competente; 4 - Este certificado não habilita o transporte de produtos ou subprodutos florestais e faunísticos.		A inclusão de Pessoas Físicas e Jurídicas no Cadastro Técnico Federal não implicará por parte do IBAMA e perante terceiros, em certificação de qualidade, nem prazo de valor de qualquer espécie. Autenticação 16ur.hyer.nvhc.ewc6	

Imprimir tela Fechar janela

3.5. Nota Fiscal

Para efeitos do atendimento a legislação tributária qualquer operação de circulação de mercadoria/produto deverá ser acompanhada de *nota fiscal*.

O transporte da madeira deverá sempre estar acompanhado da nota fiscal. Esta nota fiscal é adquirida na Secretaria de Fazenda do Estado - SEFAZ localizada no município.

No ato da emissão da nota fiscal deverá ser pago o Imposto sobre a Circulação de Mercadoria e Serviço – ICMS, taxado em 17% do valor total da venda do produto.

Vale ressaltar que o valor a ser pago de ICMS deve ser adicionado ao preço final de venda da madeira. Por exemplo: se o preço de venda da madeira é de R\$ 300,00 / m³, deve ser adicionado 17% sobre este valor, ou seja, o preço de venda final será de R\$ 351,00 / m³.

Para emissão da nota fiscal é necessário ter em mãos as seguintes informações do vendedor e comprador: nome, endereço, CPF ou CNPJ e Inscrição Estadual (somente para empresas), nome das espécies, quantidade vendida por espécie, valor vendido por espécie,

Para o transporte da madeira é necessário preencher na Nota Fiscal os dados do transportador, como: nome e CPF do transportador da madeira, número do registro/placa do veículo que será utilizado para transporte. Deverá ser pago o ICMS de 17% do valor do frete no ato da emissão da nota fiscal.

<i>Exemplo : Nota Fiscal de uma venda de madeira</i>
--



GOVERNO DO ESTADO DO AMAZONAS
SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA
HORA EMISSÃO: 10:55

NOTA FISCAL AVULSA

No.
AA 191643

☒ SAÍDA ☐ ENTRADA

1A. VIA - CONTRIBUINTE DESTINATÁRIO

AGÊNCIA DA FAZENDA	53 05.007.279 AMAU AGENCIA DA FAZENDA EM MAUES	DATA DE EMISSÃO 26/02/2007
NATUREZA DA OPERAÇÃO VENDA DE PRODUTO DO ESTABELECIMENTO	CNPJ 5.101	REC. ESTADUAL DO SUBSTITUTO TRIBUTÁRIO DATA DA SAÍDA/ENTRADA 26/02/2007

REMETENTE		C.G.C./C.F.F.	
ASSOCIAÇÃO COMUNITÁRIA AGRÍCOLA E EXTRAÇÃO DE PRODUTOS DA FLORESTA		03.524.506/0001-98	
ENDEREÇO COM MENINO DEU DO CURUCA, S/N, ÁREA RURAL		MUNICÍPIO ÁREA RURAL	
MUNICÍPIO BOA VISTA DO RAMOS		C.D. MUNICÍPIO 0068	
UF AM		INSCRIÇÃO ESTADUAL 99.106.410-0	

DESTINATÁRIO		C.G.C./C.F.F.	
FUNDAÇÃO CENTRAL ANÁLISE PESQUISA E INOVAÇÃO TECNOLÓGICA		04.153.540/0001-66	
ENDEREÇO AVE GOV DANILLO DE MATOS AREOSA, 381, DIST INDUSTRIAL		MUNICÍPIO DIST INDUSTRIAL	
MUNICÍPIO MANAUS		C.D. MUNICÍPIO 0260	
UF AM		INSCRIÇÃO ESTADUAL 04.199.880-4	

CÓDIGO DO PRODUTO	DISCRIMINAÇÃO DOS PRODUTOS	ESTADUAL TRIBUT-RIA	UNIDADE	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL	ALÍQUOTA ICMS
9.16.76.45	MADEIRA - EM PRANCHA IPE	00	M3	5,00	1.000,00	5.000,00	17,00
9.16.76.47	PAU FERRO PRANCHA	00	M3	5,00	810,00	4.050,00	17,00
9.16.76.48	MARIPÁ PRANCHA	00	M3	3,50	650,00	2.275,00	17,00

SECRETARIA DA FAZENDA / AM
GERÊNCIA DE ARRECAÇÃO / GARD
AGÊNCIA DA FAZENDA EM MAUES
MAUES 86102 p7
Cod. 5305007279

OS DADOS DECLARADOS SÃO DE INTEIRA RESPONSABILIDADE DO REMETENTE/EMITENTE CONFIGURANDO-SE CRIME DE FALSIDADE IDEOLÓGICA E OMISSÃO DE INFORMAÇÕES OU A INSERÇÃO DE DADOS INEXATOS, NOS TERMOS DO ARTIGO 299 DO CÓDIGO PENAL BRASILEIRO. NOTA FISCAL AVULSA EMITIDA COM BASE NA DECLARAÇÃO DO CONTRIBUINTE ESTA SUJEITA A VISTORIA FÍSICA P/ FISCALIZAÇÃO DA SEFAZ

CÁLCULO DO IMPOSTO		VALOR DO ICMS		BASE DE CÁLCULO ICMS SUBSTITUÍDO		VALOR DO ICMS SUBSTITUÍDO		VALOR TOTAL DOS PRODUTOS	
BASE DE CÁLCULO DO ICMS	11.325,00	VALOR DO ICMS	1.925,25	BASE DE CÁLCULO ICMS SUBSTITUÍDO	0,00	VALOR DO ICMS SUBSTITUÍDO	0,00	VALOR TOTAL DOS PRODUTOS	11.325,00
VALOR DO ICMS	0,00	VALOR DO ICMS	0,00	OUTRAS DESPESAS ACESSÓRIAS	0,00	VALOR TOTAL DO ICMS	0,00	VALOR TOTAL DA NOTA	11.325,00

TRANSPORTADOR / VOLUMES TRANSPORTADOS		PRATELHA		PLACA VEICULO		C.G.C./C.F.F.	
NOME / RAZÃO SOCIAL PAULO CESAR VIEIRA MARQUES		1 - REMETENTE 2 - DESTINATÁRIO		AM		042.907.042-04	
ENDEREÇO RUA 10 NR.05 PARQUE TROPICAL, PARQUE DEZ		MUNICÍPIO MANAUS		UF AM		INSCRIÇÃO ESTADUAL	
QUANTIDADE	13,00	ESP. CUB.	M3	MARCA	MADEIRA PRANCHA	VALOR BRUTO	VALOR LÍQUIDO

DADOS ADICIONAIS	
INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES	
MADEIRA CERTIFICADA FSC 100% SCS - FM/COC 00082N-COM DESTINO MANAUS	
PAULO CESAR VIEIRA MARQUES	
CPF: 042.907.042-04	7200210 - STORNEY R DA SILVA
ASSINATURA DO CONTRIBUINTE	
VISTO, MATRÍCULA E CAMPO DO EMITENTE	



3.6. Documento de Origem Florestal – DOF

É um documento obrigatório para o controle do transporte e armazenamento de produtos e subprodutos florestais de origem nativa, inclusive carvão vegetal nativo, contendo as informações sobre a procedência desses produtos e subprodutos, gerado pelo sistema eletrônico denominado Sistema-DOF.

Só é possível acessar o Sistema-DOF através do número do Cadastro Técnico Federal – CTF e da senha gerada pelo sistema no ato da efetivação do cadastro no CTF.

No momento do recebimento da ACOF deverá ser lançado no Sistema-DOF a *declaração inicial de estoque*, ou seja, as espécies e seus volumes (equivalente tora) autorizados para corte deverão ser lançadas no sistema. Este lançamento irá gerar os *créditos* referentes as espécies para geração dos DOFs.

O DOF só poderá ser emitido se houver saldo de volume para a espécie que se deseja acobertar o transporte, podendo ser para madeira em tora ou serrada.

Deverá ser emitido um DOF para cada meio de transporte utilizado para a madeira.

Não é cobrada taxa para emissão do DOF.

<i>Exemplo : DOF de uma venda de madeira</i>
--



Para verificar acesso: http://www.ibama.gov.br/ctf/consulta_dof.php

4. CUIDADO : DOCUMENTOS QUE DEVEM SER REGULARIZADOS A CADA ANO

4.1. Licença de operação - LO

A LO para plano de manejo florestal deve ser renovada anualmente, sessenta dias antes da data do seu vencimento, junto ao IPAAM.

A renovação é feita através do requerimento do solicitante apresentando as seguintes documentações:

Item	Documento
01	Relatório das árvores exploradas (pós exploratório)
02	Prestação de conta dos DOFs emitidos

4.2. Autorização de Colheita Florestal - ACOF

A ACOF é renovada automaticamente junto com a renovação da licença de operação.

4.3. Cadastro Técnico Federal - CTF

Anualmente o detentor do plano de manejo deve preencher e realizar a entrega dos relatórios das atividades realizadas no ano anterior. Para isso o detentor deverá acessar o site do IBAMA (www.ibama.gov.br) e entrar no link Serviços OnLine.

Por exemplo:

Relatório do período entre 2006-2007 → significa que deverá ser entregue o relatório das atividades desenvolvidas no ano de 2006.

5. PENSAR BEM NA ESTRATÉGIA DE PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DA MADEIRA DO PLANO DE MANEJO

5.1. A história dos Seus Roberto e Geraldo

A história do Seu Roberto e Seu Geraldo, uma história fictícia que poderia ser verdadeira :

“Há cinco anos atrás, Seu Roberto era motosserrista de profissão, vendendo madeira por encomenda para os moveleiros do município, madeira que ele explorava de forma ilegal. Preocupado com a fiscalização e a manutenção da floresta, Seu Roberto decidiu fazer um plano de manejo para poder continuar exercendo a sua atividade profissional e sustentar sua família. No momento da elaboração do plano de manejo com a ajuda da AFLORAM, Seu Roberto assinou uma carta de adesão onde ele se comprometeu em respeitar as obrigações legais e deixar de explorar madeira fora dos requisitos da lei.

Informado de que existiam compradores de espécies nobres (jatobá, ipê, sucupira...) com preço muito atrativo, Seu Roberto decidiu colocar basicamente aquelas quatro a cinco espécies no seu plano de manejo, o qual foi autorizado pelo IPAAM na LO e ACOF.

Infelizmente, aconteceu que no primeiro ano o comprador identificado acabou por não comprar a madeira, por apresentar um volume muito reduzido... Por não ter previsto colocar outras espécies de interesse das movelarias do município, Seu Roberto não teve como explorar aquelas outras espécies para vender para os moveleiros. Naquele primeiro ano, Seu Roberto não teve boa renda... e teve que retornar a exploração e venda ilegal de madeira para os moveleiros, com os riscos e os preços baixos que caracterizam a madeira clandestina.

Nos quatro anos seguintes, Seu Roberto teve mais sorte e conseguiu fidelizar o comprador de madeira nobre. Fez novos inventários no seu plano de manejo com as espécies nobres, para os quais ele conseguiu LO e ACOF. Explorou e vendeu a um bom preço... Até chegar no quinto ano onde se deu conta de que já não tinha mais madeira nobre de tamanho “mãe” no plano de manejo. Só restava no plano de manejo espécies de menor valor comercial com mercado para as movelarias da sede. A renda anual que ele tirava da exploração do seu plano de manejo foi reduzida em 30% de um ano para outro, gerando dificuldades na economia familiar.

Seu Geraldo, vizinho de Seu Roberto, resolveu atuar de forma diferente e adotar uma estratégia mais prudente. No seu plano de manejo ele inventariou espécies para ambos mercados, mercado de fora e mercado local. A cada ano, ele pede ACOF para ambas categorias de espécies, o qual lhe permite garantir uma boa renda estável e regular independente das flutuações de tal ou tal mercado e estar em melhor condições para negociar os preços de venda. Fazendo assim, ele também contribui para reduzir o impacto ambiental sobre a floresta, e garante a continuidade da sua renda florestal no decorrer dos anos. “

A história dos Seus Roberto e Geraldo, similar a vários casos observados nos dois últimos anos nos municípios do Amazonas, ilustra a importância em diversificar espécies e mercados.

5.2. Definir uma estratégia de produção e comercialização

De forma geral, é importante o detentor de um plano de manejo definir uma *estratégia de produção e comercialização* em função dos objetivos de renda perseguidos, das oportunidades de mercado, e dos recursos disponíveis.

Dependendo das atividades e da situação econômica do detentor, a *renda extraída da exploração do plano de manejo* tem uma importância diferente, podendo ser :

- ❖ a *renda principal* da família : é o caso de um motosserrista especializado nessa atividade;
- ❖ uma *renda complementar* da família : seria o caso de uma família que já tem outras atividades como agricultura, gado, pesca... e que precisa de um complemento para sustentar a família;
- ❖ uma *renda adicional* da família : é o caso de uma família que não precisa da renda para sustentar a família, e que vê na exploração do plano de manejo uma oportunidade de uma renda adicional.

De forma simplificada podemos diferenciar *tipos de mercados* com base nos seguintes critérios :

- ❖ a *localização* do comprador : o mercado local, Manaus, nacional / internacional
- ❖ o *tipo* de mercado : privado, público
- ❖ o *nível de exigência* : madeira manejada, madeira certificada FSC

		Privado	Público
Mercado local	Manejado	Ex : serraria, movelaria, depósito, particular	Ex : Prefeitura para construção de casas ...
	Certificado	Ex : serraria, movelaria	
Mercado Manaus	Manejado	Ex : serraria, movelaria, depósito de Manaus	Ex : Prefeitura para construções ... Ex : carteira escolares para a SEDUC / Agromazon
	Certificado	Ex : serraria, movelaria de Manaus	
Mercado nacional / externo	Manejado	Ex : compradores que exportam para Europa...	
	Certificado	Ex : Ecoleo...	

Cada um desses mercados tem *demandas específicas* em relação a :

- ❖ *espécies*
- ❖ *tipos de produtos* e dimensões de corte : pranchas, tabuas ...
- ❖ *classificação da qualidade*
- ❖ *secagem* da madeira
- ❖ *volumes* por entrega ou por ano
- ❖ *calendário* de entrega no ano
- ❖ .. e *preço*

O detentor de plano de manejo estará em condição de responder entre um ou outro tipo de mercado em função dos recursos dos quais ele dispõe :

- ❖ a *superfície do plano de manejo* : lembramos que o autorizado é 1 m³ / ha / ano;
- ❖ a *riqueza da floresta* em espécies (diversidade)
- ❖ os *equipamentos de exploração, beneficiamento e transporte* : motosserra, serraria portátil, barco ...
- ❖ a *disponibilidade de mão de obra* : motosserrista, ajudante ...

Para o detentor de um plano de manejo, definir uma *estratégia de produção e comercialização* consiste em definir uma combinação de produções para um conjunto de mercados que :

- ❖ é possível realizar com os recursos disponíveis,
- ❖ responde aos objetivos de renda perseguidos,
- ❖ garante uma estabilidade e regularidade da renda a cada ano
- ❖ garante uma continuidade da renda no decorrer dos anos.

De forma geral, sempre é melhor diversificar os mercados para :

- ❖ reduzir a dependência de um comprador e aumentar a capacidade de negociação dos preços de venda da madeira.
- ❖ garantir uma estabilidade, regularidade e continuidade da renda.
- ❖ reduzir o impacto ambiental sobre a floresta.

A garantia de *estabilidade, regularidade e continuidade* dos serviços e renda oferecidos pela exploração do plano de manejo florestal é o que chamamos de “sustentabilidade” do plano de manejo.

5.3. Algumas características do mercado local de Maués Boa Vista do Ramos

Este tipo de mercado é caracterizado pelos atores localizados no município onde se situa o plano de manejo florestal, sendo:

- ❖ O consumidor final, que compra madeira em tábua, ripão, pernamanca, caibros, etc., para a construção e reforma de casas.
- ❖ Os depósitos, que compram madeira em prancha e tábua para beneficiar e vender ao consumidor final.
- ❖ As serrarias, que compram madeira em tora e em prancha para beneficiar e vender para as movelarias e para o consumidor final.
- ❖ Os moveleiros, que compram madeira em prancha e em tábua para fabricação de móveis e esquadrias.
- ❖ Os estaleiros, que compram madeira em prancha e em tábuas, para a construção ou reforma de barcos.

De maneira geral, o mercado local aceita produtos de média a baixa qualidade :

- ❖ Madeira de 1ª, 2ª e até de 3ª qualidade.
- ❖ Madeira verde;
- ❖ Madeira que apresente alguns defeitos em sua qualidade, como: brocas, rachaduras, branco (alburno);
- ❖ Peças de madeira empenadas;
- ❖ Dimensões de corte fora de padrão;
- ❖ Madeira fora de padrões de umidade.

Dentro das espécies consumidas localmente encontramos espécies de baixa a alta densidade, ou seja madeira leve e pesada, como : (indicativo)

	Particular	Serraria	Depósito	Movelaria	Estaleiro
Muiracatiara			X	X	
Jatobá		X			
Angelim		X	X	X	
Louro	X	X	X	X	
Sucupira		X		X	
Marupá				X	
Itaúba	X	X	X		X
Arurá	X		X	X	
Churu				X	
Cumarú		X		X	
Castanharana	X				
Ipê		X	X		
Maçaranduba		X	X	X	
Sapateiro	X				
Táxi	X				
...					

5.4. Algumas características do mercado de Manaus

Este tipo de mercado é caracterizado pelos atores situados em Manaus, onde os detentores de planos de manejo podem vender diretamente para:

- ❖ O consumidor final, que compra madeira em tábua, ripão, pernamanca, caibros, etc., para a construção e reforma de casas.
- ❖ Os depósitos, que compram madeira em peças para esquadrias, prancha e tábua para beneficiar e vender ao consumidor final.
- ❖ As serrarias, que compram madeira em tora e em prancha para beneficiar e vender para as movelarias, depósitos e para o consumidor final.
- ❖ Os moveleiros, que compram madeira em peças para esquadrias, prancha e em tábua para fabricação de móveis e esquadrias.
- ❖ Os estaleiros, que compram madeira em prancha e em tábuas, para a construção ou reforma de barcos.

Este tipo de mercado faz exigência sobre madeira de boa qualidade, consumindo :

- ❖ Madeira de 1ª e 2ª qualidade.
- ❖ Madeira seca em estufa ou ao ar livre (em sua maioria);
- ❖ Madeira sem defeitos em sua qualidade;
- ❖ Dimensões de corte padronizado;
- ❖ Madeira fora de padrões de umidade.

As espécies demandadas por esse mercado são de baixa a alta densidade, ou seja madeira leve e pesada, sendo:

	Serraria	Depósito	Movelaria
Angelim	X	X	X
Cumarú	X		
Itaúba		X	
Louro	X		X
Ipê	X	X	
Jatobá	X	X	
Maçaranduba	X	X	
Muiracatiara			X
Sucupira	X		
...			

5.5. Algumas características do mercado nacional e externo

Este tipo de mercado é caracterizado pelos atores localizados em outros Estados do Brasil e no mercado internacional, onde os detentores de planos de manejo podem vender diretamente para:

- ❖ As serrarias, que são muita das vezes filiais das empresas exportadoras que comprem madeira em tora, em prancha e em ripões que são beneficiados e posteriormente destinados a exportação.
- ❖ As lojas ¹, que utilizam as serrarias do município ou de Manaus para beneficiar a madeira comprada em prancha ou em tábua, ou
- ❖ As lojas ², que comprem madeira em prancha e em tábuas que posteriormente beneficiam e vendem para o consumidor final.

Este tipo de mercado faz exigência de madeira de ótima qualidade, consumindo :

- ❖ Madeira somente de 1ª qualidade.
- ❖ Madeira seca em estufa, de preferência (ou ao ar livre);
- ❖ Madeira sem defeitos em sua qualidade;
- ❖ Dimensões de corte padronizado;
- ❖ Madeira com padrões de umidade (para exportação).

As espécies demandadas são de média a alta densidade, ou seja, madeira pesada, sendo:

	Serrarias	Lojas ¹	Lojas ²
Itaúba	X	X	X
Ipê	X	X	X
Jatobá	X	X	X
Maçaranduba	X	X	X
Muiracatiara	X	X	X
Sucupira	X	X	X
...			

6. DICAS PARA TER SUCESSO NA COMERCIALIZAÇÃO DA MADEIRA DO PLANO DE MANEJO

6.1. Elaborar e assinar um contrato de venda da madeira manejada

Toda e qualquer operação de comercialização necessita de um contrato de compra e venda da madeira manejada.

O contrato tem o propósito em descrever os direitos e obrigações do vendedor e do comprador.

Principais itens que devem ser observados na construção de um contrato de comercialização:

- Nome do vendedor e comprador;
- Espécies contratadas;
- Quantidade de volume contratado por espécie e volume total;
- Bitolas serradas por espécie;
- Qualidade da madeira contratada: se é de 1ª ou de 2ª qualidade;
- Local e data da entrega da madeira;
- Preço da madeira por espécies e total;
- Forma de pagamento;
- Local de onde será feita a classificação da madeira serrada;
- Outros.

Exemplo : contrato de compra / venda de madeira usado pela ACAF em Boa Vista do Ramos

CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE MADEIRA SERRADA,
QUE ENTRE SI CELEBRAM (NOME DO VENDEDOR) E
(NOME DO COMPRADOR).

Pelo presente instrumento particular, as partes, de um lado nome do comprador, com sede (endereço completo), inscrita no CNPJ (número) e I.E. (número), neste ato representada por (cargo / função do representante), (nome completo), brasileiro (a), solteiro (a), residente e domiciliado (a) à (endereço completo do representante), portador (a) da Cédula de Identidade (número da identidade) e do CPF (número do CPF), doravante denominada **CONTRATANTE** e, de outro, (nome do comprador), com sede (endereço completo) com C.N.P.J. (número), representada por (cargo / função do representante), brasileiro (a), casado (a), residente e domiciliado no (endereço completo do representante), portador (a) da Cédula de Identidade (número da identidade) e do CPF (número do CPF), doravante denominada **CONTRATADA**, têm entre si justo e acertado o presente contrato de compra e venda de Madeira Serrada, nos termos, condições e cláusulas a seguir estipuladas:

CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO

PARÁGRAFO PRIMEIRO - O presente contrato tem como objeto a venda de madeira serrada, designadamente as espécies **IPÊ, PAU-FERRO, LOURO FAIA, MARUPÁ e PIQUIARANA**, pelo **CONTRATADO a CONTRATANTE**, totalizando 20,00 m³ (vinte metros cúbicos).

PARÁGRAFO SEGUNDO - A madeira serrada a ser fornecida à **CONTRATANTE**, deverá ser de primeira qualidade, desprovida de casca, medula, fungos, rachaduras e desprovidas de ataques de brocas.

PARÁGRAFO TERCEIRO - A madeira serrada supra, será distribuída da seguinte forma: IPÊ 5 m³, PAU-FERRO 5 m³, LOURO FAIA 2,50 m³, MARUPÁ 5 m³, PIQUIARANA 2,5 m³, observadas as seguintes especificações:

- Bitolas: Para tábuas serradas na serraria portátil

Comprimento (cm)	Largura (cm)	Espessura (cm)	Porcentagem para serrar
2,00 - 3,00	15,00 - 20,00	2,50 - 5,00	70 %

Observação: Para aproveitamento no corte da madeira será aceito o comprimento de 1,00 metro a 2,00 metros, desde que não ultrapasse o valor de 15 % do total.

- Bitolas: para pranchas serradas na motoserra

Comprimento (cm)	Largura (cm)	Espessura (cm)	Porcentagem para serrar
2,50	15,00	15,00	30 %

Observação: Para aproveitamento no corte da madeira será aceito o comprimento de 1,00 metro a 2,00 metros, desde que não ultrapasse o valor de 15 % do total.

CLÁUSULA SEGUNDA - DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA: a CONTRATADA obrigar-se a:

- Entregar a carga de madeira serrada no porto indicado pela **CONTRATANTE** localizado no Município de Itacoatiara (AM) e em data previamente acordada;
- Assumir todas as responsabilidades inerente as despesas de frete até Itacoatiara;
- Prestar os serviços objeto deste contrato, dentro dos elevados padrões de qualidade;
- Não transferir a outrem, no todo ou em parte, os serviços ora contratados, sem a prévia e expressa anuência da **CONTRATANTE**;
- Repor dentro de 7 dias úteis, qualquer objeto danificado ou extraviado no período de trabalho dos seus empregados, desde que comprovada a culpa ou dolo da **CONTRATADA**, devidamente apurado em processo administrativo ou sindicância, respeitando-se o contraditório.
- Cumprir todas as determinações da **CONTRATANTE** relativas a controle e outras, desde que previamente acordadas entre as partes.
- Fazer a entrega da madeira serrada no prazo máximo de 70 (setenta) dias após assinatura do contrato. Este prazo pode ser prorrogado mediante apresentação de justificativa formal, sem representar ônus para o Vendedor.

CLÁUSULA TERCEIRA - OBRIGAÇÕES DA CONTRATANTE: A CONTRATANTE obrigar-se a:

- Proporcionar todas as facilidades para que a **CONTRATADA** possa desempenhar seus serviços dentro dos padrões estabelecidos pela **CONTRATANTE**;
- Fiscalizar, através de funcionários credenciados, os serviços executados pela **CONTRATADA**, obrigando o fiel cumprimento das exigências deste Contrato, e ao rigoroso atendimento às normas da **CONTRATANTE**;
- O **CONTRATANTE** se responsabilizará pelo pagamento nos prazos de acordo com o parágrafo terceiro da cláusula quinta. Caso os prazos de pagamentos e entrega da madeira não sejam respeitados pelo Comprador e ou Vendedor, o mesmo deverá pagar multa de 10% (dez por cento) do valor total deste contrato. O Comprador e ou Vendedor só ficará isento da multa mediante apresentação de justificativa formal.

CLÁUSULA QUARTA - DO PRAZO DE VIGÊNCIA: O prazo de vigência do presente contrato será de xxxxxxxxx, com início em xx/xx/xx, podendo ser prorrogado nas mesmas condições através de Termo Aditivo.

CLÁUSULA QUINTA - DO VALOR E DAS CONDIÇÕES DE PAGAMENTO: Por força deste instrumento, a **CONTRATANTE** pagará ao **CONTRATADO** o preço de R\$ xxxxxx por metro cúbico da espécie xxxxx, R\$ xxxx por metro cúbico da espécie xxxxxx, R\$ xxxxx por metro cúbico da espécie xxxxxx, contendo as especificações indicadas na cláusula 1ª. do presente instrumento.

PARÁGRAFO PRIMEIRO: Caso a madeira vendida esteja fora dos padrões pactuados, as mesmas serão pagas no valor de 60% do metro cúbico, as que estiverem de acordo permanecerão com o valor hora pactuado neste contrato.

PARÁGRAFO SEGUNDO: O pagamento da mercadoria objeto do presente contrato, conforme explicitada na cláusula 1ª., com preço apontado na cláusula 5ª., deverá ser realizado pela **CONTRATANTE**, através de seu representante legal ou procurador ou proposto por esta constituída, da seguinte forma: 50 % do valor total do contrato após assinatura do mesmo e 50 % após a entrega da mercadoria.

PARÁGRAFO TERCEIRO: **A CONTRATANTE** deverá efetuar os pagamentos por meio de depósito em conta corrente n.º xxxx, Agência xxxx, do banco xxxx, tendo o prazo de 48 horas para pagamento dos 50 % do valor total do contrato após assinatura do mesmo e 48 horas (quarenta e oito horas) para pagamento dos 50 % após a entrega da mercadoria no local indicado conforme a cláusula 2º.

CLÁUSULA SEXTA - DOS ACRÉSCIMOS E SUPRESSÕES: A **CONTRATADA** obriga-se a aceitar, nas mesmas condições contratuais, mediante Termo Aditivo, os acréscimos e supressões que se fizerem necessários no quantitativo dos serviços.

CLÁUSULA SÉTIMA - DAS PENALIDADES: Fica a **CONTRATADA**, sujeita à advertência e/ou multa de 1% (um por cento) sobre o valor do contrato, por infração de qualquer cláusula ou condição aqui estabelecida, se não regularizar o cumprimento do contrato no prazo estabelecido de 15 (quinze) dias, após devidamente notificada. A pena será duplicável na reincidência, assegurado o direito de defesa.

PARÁGRAFO PRIMEIRO: A multa será aplicada sobre o valor do contrato, corrigido à época da aplicação da penalidade.

PARÁGRAFO SEGUNDO: Contra o ato que aplicar a penalidade, caberá recurso no prazo de 15 (quinze) dias úteis a contar da data do ciente, sem efeito suspensivo.

PARÁGRAFO TERCEIRO: Se o valor da multa não for pago ou depositado no prazo de 10 (dez) dias, após esgotados os meios de defesa, será automaticamente descontado da **CONTRATADA**, acrescido de juros moratórios, a taxa de 1% (um por cento) ao mês ou fração. Em caso de inexistência ou insuficiência de crédito da **CONTRATADA**, o valor devido será cobrado administrativamente e/ou cobrado mediante execução judicial.

CLÁUSULA OITAVA - DA RESCISÃO: O presente Contrato ficará automaticamente rescindido de pleno direito, na data que ocorrer quaisquer dos seguintes casos:

a) de comum acordo entre as partes, mediante aviso prévio com antecedência mínima de 30 (trinta) dias;

b) descumprimento por qualquer das partes, de obrigação por elas ora contratada, no prazo de 30 (trinta) dias após ter sido notificada pela parte inocente.

PARÁGRAFO ÚNICO - Qualquer das partes que der causa à rescisão, por infringir os termos deste contrato, deverá pagar multa no percentual de 10% (dez por cento), tomando por base o valor pago pelos serviços já realizados, corrigido no momento do pagamento, além de responder por perdas e danos (arts. 186 e 927, CC/2002), se houver, despesas, honorários advocatícios e demais cominações de direito.

CLÁUSULA NONA - DOS CASOS OMISSOS: Os casos omissos e quaisquer dúvidas surgidas da execução do aqui pactuado serão solucionados mediante consultas e entendimentos entre as partes.

CLÁUSULA NONA - DO FORO:

As partes elegem o foro da Cidade de Manaus (AM), com renúncia expressa a qualquer outro, por mais privilegiado que seja, para dirimir quaisquer controvérsias ou elucidação de dúvidas, que surjam, quando da interpretação do presente instrumento, e os decorrentes de sua execução.

E, por estarem as partes justas e contratadas, assinaram o presente, juntamente com as testemunhas, em 2 (duas) vias de igual teor e forma, para que produzam todos os efeitos legais.

Manaus (Am), de Janeiro de 2007.

CONTRATANTE

CONTRATADA

TESTEMUNHAS:

Nome: _____ RG: _____

Nome: _____ RG: _____

6.2. Respeitar o prazo de entrega concordado com o comprador

A responsabilidade do vendedor em cumprir com o prazo estabelecido para a entrega da madeira demonstra confiabilidade na comercialização e gera crédito frente ao comprador.

O prazo de entrega é um item que deve sempre constar na elaboração de um contrato e deve sempre ser respeitado.

O não cumprimento do prazo gera desconfiança do comprador, caso isso ocorra por qualquer imprevisto o comprador deve sempre ser comunicado via documento formal explicando os motivos do atraso na entrega da madeira.

Exemplo : em Carauari, por não ter antecipado a obtenção dos documentos legais (LO, ATPF...), alguns detentores de PM chegaram a entregar um pedido de massaranduba com 12 meses de atraso a um comprador de Manaus. Isso afeta a confiança do comprador, quem oferecia um bom preço e tinha boas perspectivas para comprar mais.

6.3. Entregar produtos com a qualidade definida no contrato

Para a madeira serrada a qualidade do produto é um dos fatores que geram a satisfação do cliente (comprador) e define a aceitação da entrega e o preço de compra.

Os principais itens que determinam a qualidade do produto são:

- padrão no corte das dimensões
- peças sem o branco da madeira e sem a parte central da tora (bucho)
- peças sem rachaduras, sem buracos (broca), sem fungos, sem ataque de insetos.

A classificação da madeira geralmente se divide em duas principais categorias:

- *Madeira de 1ª qualidade*: este tipo de madeira não admite defeitos nas peças cortadas.
- *Madeira de 2ª qualidade*: este tipo de madeira admite que as peças serradas apresentem algum tipo de defeito, porém estes defeitos não podem representar mais que 50% da peça.

Exemplo: Já ocorreram casos em que o comprador fez a devolução de parte da madeira serrada por encontrar defeitos e por não respeitar a uniformidade dos padrões de corte conforme as definições do contrato estabelecido entre vendedor e comprador. Este caso ocorreu em Boa Vista do Ramos, onde uma remessa de 5 m³ de marupá foi devolvida pelo comprador, por não respeitar a bitola de corte da madeira e por apresentar fungos.

6.4. Entregar a quantidade exata solicitada pelo comprador

Outro fator que contribui para o sucesso da comercialização e satisfação do comprador é a entrega da quantidade contratada.

Uma vez estabelecida a quantidade por espécie e quantidade total que deverá ser entregue o vendedor deverá cumprir o estabelecido para que não ocorra a quebra da comercialização, o que ocasionaria prejuízo para o vendedor.

Qualquer imprevisto que ocorra o comprador deverá sempre ser informado via documento formal, de preferência.

Exemplo: Por ter superestimado a disponibilidade de jatobá existente na ACOF do plano de manejo, a ACAF não conseguiu cumprir com a entrega de 20 m³ de jatoba conforme estabelecido no contrato de venda. Essa falha foi ruim e a ACAF teve que dedicar tempo para explicar e convencer o comprador sobre os problemas ocorridos que impossibilitaram a entrega da quantidade contratada.

6.5. Classificar a qualidade e cubar a quantidade da madeira antes da entrega

No caso da madeira ser entregue pelo vendedor em local indicado pelo comprador, ou seja, fora da área de manejo, o ideal é que se faça a classificação da qualidade e a cubagem da quantidade da madeira antes da entrega.

Isto se faz necessário para que não ocorra a entrega de peças fora dos padrões estabelecidos e fora da quantidade solicitada e para que estas peças não sejam devolvidas pelo comprador após a emissão do DOF e Nota Fiscal.

O ideal é que no contrato de compra/venda seja definido o local da classificação e cubagem, e que o vendedor e comprador realizem esta atividade juntos.

Exemplo: Já ocorreram casos em que a cubagem e classificação da madeira foram feitas após a emissão da Nota Fiscal e do DOF, e no ato da entrega o comprador não aceitou parte da madeira entregue. Com isso o vendedor pagou imposto da nota fiscal de um produto que não foi vendido (aceito), além de ter que retornar com a madeira que não foi aceita. Ou seja, em um contrato de 20 m³ de madeira serrada vendida à R\$ 800,00 /m³, foi emitida a nota fiscal no valor total de R\$ 16.000,00 e pago o ICMS sobre este valor, sendo R\$ 2,720,00. Quando a madeira chegou no local combinado, o comprador e o vendedor fizeram a classificação e 5 m³ não estavam nas condições acordadas dentro do contrato e esse volume teve que ser devolvido, sendo que o vendedor já tinha emitido a nota fiscal e o DOF, ficando assim com prejuízo.

6.6. Documentar e formalizar qualquer alteração no contrato

Todo e qualquer imprevisto que ocorra durante a comercialização, que fuja dos pactos estabelecidos dentro do contrato, deve ser informado ao comprador via documento formal para que o mesmo esteja ciente do ocorrido.

Vale ressaltar que as mudanças ocorridas dentro do contrato devem ser sempre acordadas entre o vendedor e o comprador.

Exemplo: Em Carauari a comercialização de madeira sofreu vários problemas devidos a mudança de contrato sem justificativa e sem acordo entre as partes. Onde o comprador fez alterações em seu pedido de madeira, mudando a bitola de corte, sem ter o aceite dos detentores de plano de manejo e apenas de forma verbal, e isso gerou uma insatisfação geral entre o vendedor e o comprador.

7. O SUCESSO DA COMERCIALIZAÇÃO DEPENDE DE UM BOM PLANEJAMENTO

7.1. Planejar o período da produção

O detentor do plano de manejo deve sempre se atentar para o planejamento da produção, visando definir o melhor período para realizar a colheita florestal, ou seja, na estação chuvosa ou no verão.

Determinar o tempo que será necessário para a colheita, processamento da madeira e para a entrega é outro fator que contribui para o sucesso da comercialização.

A produção depende do planejamento da escolha da mão-de-obra envolvida, segundo sua qualificação profissional, quantidade de pessoas, responsabilidade e comprometimento. Depende também do tipo de maquinário que será utilizado no processamento da madeira, no transporte e da disponibilidade de recursos financeiros, oriundo de financiamento por banco, terceiros ou pelo comprador.

7.2. Planejar a logística de transporte

O planejamento do transporte deve estar previsto antes da entrega da madeira, definindo o meio de transporte a ser utilizado, (barco, balsa, caminhão, etc.), a via de acesso (fluvial, terrestre), e tempo necessário para o trajeto da saída da madeira até o local da entrega.

Exemplo: Em Maués a falta de planejamento, ocasionada pela indefinição do trajeto e do tempo de viagem, fez com que a entrega da madeira para uma empresa de Santarém atrasasse cerca de 2 meses, o que gerou insatisfação por parte do comprador.

7.3. Planejar a emissão dos documentos

Antes de efetuar a entrega da madeira, o detentor do plano de manejo deve fazer um planejamento para programar a emissão dos documentos, como: DOF e nota fiscal.

Para a emissão do DOF deve ser observado antes do transporte da madeira se o Sistema-DOF esta bloqueado ou não, assim como deve ser conferido se existe no estoque do sistema as espécies e volumes que estão sendo comercializados.

Exemplo: Por falta de planejar e acompanhar no Sistema-DOF a regularidade do sistema, o detentor de um plano de manejo de Maués já estava com sua madeira toda embarcada e pronta para ser entregue e não tinha se atentado que ele estava impossibilitado de emitir o DOF, porque o seu Sistema-DOF estava bloqueado devido à algumas pendências.

7.4. Negociação e construção do contrato

A negociação dos tramites comerciais entre vendedor e comprador, tais como: definição de bitolas de corte (para madeira serrada), metodologia de cubagem da madeira em tora (para madeira em tora), definição da qualidade do produto, local de entrega, forma de pagamento, entre outros, devem estar previstos na elaboração do contrato.

O contrato de comercialização deverá sempre ser revisado por ambas as partes, vendedor e comprador, e deverá sempre ter a análise jurídica, por um advogado ou por um tabelião.

8. EM CASO DE DÚVIDAS

Para maiores esclarecimentos sobre os assuntos apresentados nesta apostila você poderá buscar informações :

Portal da madeira manejada (www.florestavivaamazonas.org.br)

AFLORAM/ Unidade de Promoção da Madeira Manejada – UPM

Rua Dr. Pereira Barreto N^a 40, Centro

Maués – Amazonas

Telefone: (92) 3542-1421

Técnicos florestais da Agência de Florestas do Amazonas – AFLORAM

Situados no interior ou em Manaus

Manaus

Departamento de Produção Madeireira - AFLORAM

Rua Recife N^a 3280, Bairro: Parque 10 de Novembro

Telefone: (92) 3642-5472

Anexo : como utilizar o Sistema - DOF

Requisitos prévios para emitir um DOF

- ❖ O extrator deve ter uma Licença de Operação válida;
- ❖ O extrator deve estar cadastrado regularmente no Cadastro Técnico Federal – CTF do IBAMA e ter em mãos a senha gerada pelo sistema no ato do registro;
- ❖ O extrator precisa ter um saldo positivo na sua Autorização de Colheita Florestal – ACOF;

Cadastro no Sistema - DOF e declaração inicial de estoque

Esta etapa só é feita na primeira vez em que o extrator acessar ao sistema DOF, quando o extrator deve instalar o aplicativo do sistema DOF em seu computador.

O Sistema – DOF é acessado pelo site do IBAMA na internet (www.ibama.gov.br)

Depois tem que seguir os passos abaixo:

- ❖ O extrator se cadastra:
 - Terá que usar a senha que recebeu quando se registrou no CTF para entrar nos "Serviços on-line" no site do IBAMA.
 - Tem que seguir as instruções do IBAMA para se cadastrar no aplicativo DOF, informando os seus dados pessoais (CPF/CNPJ, nome, endereço...) antes de proceder com a declaração de estoque inicial.
- ❖ O extrator declara seu estoque inicial
 - Todas as ACOFs válidas do plano de manejo devem ser cadastradas no CTF, colocando as espécies destinadas para colheita e seus referidos volumes.

Passos para emissão do DOF

- ❖ O extrato faz a conversão das toras para madeira serrada
 - No caso do extrator transformar a tora em madeira serrada, em parte ou o total do volume que esta autorizado na ACOF, ele tem que fazer a conversão por espécie correspondente no Sistema – DOF. O coeficiente para a conversão de toras para madeira serrada é de 50%. Ou seja, 5 m³ de tora corresponde a 2,5 m³ de madeira serrada.

Onde acessar ?

Site: www.ibama.gov.br
Links: Serviços On Line
Conversão de produto

❖ O extrator oferece o produto ao destinatário (comprador)

- As espécies e seus respectivos volumes que serão transportados deverão ser oferecidos por meio do Sistema - DOF para o destinatário, de acordo com o saldo existente no Sistema.
- O Sistema automaticamente irá apresentar os produtos disponíveis da sua ACOF, onde o extrator deverá indicar quais os produtos e volumes que pretende oferecer, sem passar do saldo existente no sistema.
- O extrator deverá informar o número do CPF ou CNPJ ou CTF do destinatário (comprador).

Onde acessar ?

Site: www.ibama.gov.br
Links: Serviços On Line
Oferecer produto

❖ O destinatário (comprador) aceita a oferta

- O destinatário (comprador) deve entrar no seu Sistema - DOF e efetuar o aceite da oferta.
- Importante lembrar que o destinatário (comprador) deve ser registrado no CTF.
- Durante a etapa do aceite o destinatário (comprador) deve indicar o pátio (local), previamente cadastrado, onde receberá os produtos.

Onde acessar ?

Site: www.ibama.gov.br
Links: Serviços On Line
Aceitar/recusar oferta

❖ O extrator emite (imprime) o DOF

- Importante lembrar que o DOF só poderá ser emitido após o “aceite da oferta” feito pelo destinatário (comprador).
- O DOF será emitido mediante preenchimento de um formulário via internet.

- No momento do preenchimento do DOF o extrator deverá indicar a data em que o produto será transportado, que será a data de início da validade do DOF, podendo ser a mesma data do preenchimento ou data posterior.
- O DOF terá validade máxima de 5 dias para o transporte terrestre e 30 dias para o transporte fluvial.
- O DOF não poderá ser utilizado antes do início da data de validade ou depois do término da validade, e não poderá ser reutilizado.
- O extrator deverá informar no ato do preenchimento o número da nota fiscal, o tipo de transporte utilizado com número da placa ou inscrição e a rota percorrida durante o transporte.
- Deverá ser emitido um DOF para cada meio de transporte utilizado. Ou seja, se for utilizado dois barcos deverão ser emitidos dois DOFs.
- Se no trajeto da viagem for realizada a troca de meio de transporte, deverá ser emitido um DOF para cada trecho de viagem e para cada veículo.
- O DOF emitido só poderá ser cancelado antes do início da sua validade, ou até duas horas antes da sua emissão.
- A nota fiscal e o respectivo DOF emitido deverá acompanhar o transporte do produto.

Onde acessar ?

Site: www.ibama.gov.br
 Links: Serviços On Line
 Emitir DOF

❖ O destinatário (comprador) confirma o recebimento do DOF com o produto

- Após o recebimento do DOF com o produto o destinatário (comprador) deverá informar o recebimento do mesmo no Sistema - DOF para efeito de acobertamento do produto em pátio.
- O destinatário (comprador) deverá obrigatoriamente informar o recebimento do DOF e do produto no dia do seu recebimento ou em até cinco dias após a data de validade do DOF. Passado este prazo o destinatário (comprador) estará impossibilitado de acessar o Sistema - DOF para emissão de novos DOFs.

Para mais informações sobre o uso do Sistema - DOF acessar o site do IBAMA:
 (www.ibama.gov.br/ctf/manual/html/160000.htm)