

## Histórico de Comercialização da ACAF – Boa Vista do Ramos

Marcus Biazzati – Projeto Floresta Viva

### 1ª Experiência de Comercialização

Período: Julho 2004 a maio 2005.

Vendedor: Associação Comunitária Agrícola e de Extração de Produtos da Floresta – ACAF

Comprador: Fundação Centro de Análise, Pesquisa e Inovação Tecnológica – FUCAPI.

Destino: Pólo Moveleiro de Itacoatiara – AM.

Produto: Madeira manejada (PMFS Comunitário)

Espécies: anani, arurá vermelho, arurá branco, caju-açú, cedrinho, cedro urubu, churú, louro gamela, louro preto, piquiarana, sapateiro vermelho, tachi branco, tachi vermelho, tachi preto, tintarana.

Bitolas: 11 cm x 22 cm x 2 m / 6 cm x 6 cm x 2 m / 3 cm x 16 cm x 2m

Quantidade contratada: 78 m<sup>3</sup> (madeira serrada)

- Identificação do Comprador

A relação comercial teve início através da divulgação do PMF da ACAF no Departamento de Comercialização da Agência de Florestas do Amazonas, feita pela equipe técnica do Projeto de Manejo Florestal.

Posteriormente a AFLORAM identificou o comprador e as partes puderam iniciar um diálogo sobre comercialização.

Foram definidas as espécies, quantidade, bitolas, entre a equipe técnica do projeto e o gestor do projeto do Pólo Moveleiro, posteriormente houve uma reunião da equipe técnica do projeto e Departamento de comercialização da AFLORAM com a ACAF em Boa Vista do Ramos para definição de comercialização da madeira.

- Definição de preço, prazos e contrato

A definição dos preços e dos prazos para entrega, foram realizadas através de um estudo de levantamento de campo para calcular os custos da exploração e a demanda de tempo, considerando

que nas duas primeiras safras utilizou-se a moto-serra para beneficiar a madeira, e nas duas ultimas a serraria portátil.

O preço da madeira serrada com a serraria portátil sofreu aumento, considerando que a bitola era mais específica, o que diminui o desperdício de madeira e deixou menos custoso o processo de beneficiamento, que as pranchas demandavam anteriormente.

Antes do inicio da exploração foi definido com a compradora os termos de contrato, mais especificamente as espécies, bitolas, preço, prazo de entrega, forma de pagamento e multa rescisória.

- Definições de espécies, quantidade e bitolas

As espécies foram definidas de acordo com o uso do projeto de construção de carteiras escolares, foram definidas madeiras de baixa a média densidade (conhecidas como madeiras brancas). Algumas das espécies foram indicadas pela ACAF, dentro dos padrões desejados pela Fucapi, como cor, características da madeira para acabamento e grau de durabilidade. Foram utilizadas pela Fucapi 15 espécies, citadas acima.

A comercialização com a Fucapi ocorreu em 4 etapas, com a quantidade total de 78 m<sup>3</sup> de madeira serrada. Sendo 20 m<sup>3</sup> para cada etapa e a ultima com 18 m<sup>3</sup>.

As bitolas utilizadas nas duas primeiras etapas tiveram tamanho padrão para pranchas, medindo 11 cm x 22 cm x 2m, haja visto que a madeira seria serrada com moto-serra. As duas ultimas etapas tiveram bitolas mais específicas, como: 3 cm x 16 cm x 2 m e 6 cm x 6 cm x 2 m, destinadas à fabricação de carteiras escolares, com intuito de minimizar as perdas da madeira e diminuir o processo de industrialização no pólo moveleiro. Onde anteriormente as pranchas recebidas eram levadas para uma serraria para serem cortadas em bitolas menores.

- Forma de pagamento

A forma de pagamento foi definida pela ACAF. Levando em consideração a falta de capital para iniciar a exploração florestal, a ACAF solicitou em todas as 4 etapas um adiantamento de 50 % e o pagamento final no ato da entrega em Itacoatiara.

## Dificuldades

### - Definição de preço da madeira

Os comunitários não tinham o costume de comercializar madeira manejada e de definir o preço por metro cúbico. A cultura era de vender a madeira por um valor que se achava bom, porém sem embutir os custos de produção e transporte.

### - Desinteresse de alguns comunitários

Apesar do bom contrato de comercialização, que traria uma boa remuneração para os associados, alguns não tiveram interesse em participar da primeira comercialização, pelo fato da demora em receber o primeiro pagamento (por volta de 10 dias após formalização do contrato) e o pagamento final.

O acerto para pagamento da mão-de-obra inicialmente não agradou a muitos. Alguns pensavam que iriam obter lucros exuberantes por estar vendendo madeira manejada por um bom preço, e por achar que o recurso da madeira seria apenas para pagar a mão-de-obra.

Outro motivo foi ocasionado pela primeira experiência de comercialização ocorrida em 2003, relatada pelos comunitários, onde após a entrega da madeira os mesmos receberam remunerações irrisórias, como por exemplo: um moto-serrista recebeu R\$ 14,00 por 10 dias de trabalho.

#### - Formalização de contrato

A falta de capacitação para elaborar um contrato de venda de madeira impossibilitou a ACAF de redigir o mesmo. A Fucapi ficou responsável de elaborar o contrato para ser estudado pela ACAF. O contrato formal só foi utilizado para o primeiro pedido.

#### - Dependência direta de apoio técnico para comercialização e planejamento da produção

Sem o apoio de terceiros a associação não teria capacidade de realizar a comercialização, principalmente para cumprir com os aspectos documentais para venda de madeira oriunda de plano de manejo florestal.

Para o início da exploração florestal do primeiro pedido a ACAF demonstrou muita fragilidade para planejar a produção, relacionada às atividades de: escolha das árvores, cálculo de cubagem do volume serrado, quantidade de peças a serem cortadas, padronização das bitolas de corte, classificação da madeira serrada, armazenamento e empilhamento da madeira.

No segundo pedido a dependência ainda existia porém bem menor, os aspectos de cubagem da madeira e qualificação da qualidade ainda tinham deficiências.

No terceiro pedido, a exploração florestal não teve um acompanhamento total pela equipe técnica do projeto. Porém a associação ainda não estava apta a executar o beneficiamento da madeira, vários critérios fizeram com que a ACAF tivesse que repor 5 m<sup>3</sup> de madeira serrada para a Fucapi, que foram entregues com defeitos, tais: bitolas sem padrões, madeiras com péssima qualidade, conteúdo medula da madeira, casca e alborno.

#### - Dependência para emissão de DVPF, ATPF e Nota Fiscal

O apoio da equipe do projeto foi fundamental para a realização da comercialização. A ACAF não sabia quais documentos eram necessários para vender a madeira e não podia desprender de algum associado para acompanhar os trâmites no IBAMA em Manaus, devido à demanda dos trabalhadores de campo e a pouca mão-de-obra disponível.

Para iniciar o processo de documentação o CTF (IBAMA) teve que ser revalidado.

#### - Demora para emissão da ATPF

As emissões das ATPF's pelo IBAMA demoravam cerca de 20 dias em média, devido a demanda de trabalho no setor e greves, gerando atraso na entrega da madeira e conseqüentemente no recebimento do pagamento.

#### - Recebimento do pagamento

Os pagamentos eram realizados em duas etapas, 50 % com o contrato e 50 % no ato da entrega, porém a associação não tinha conta em banco e a Fucapi só poderia realizar o pagamento com cheque

nominal. Um representante da ACAF teve que ir até Manaus para poder endossar os cheques para serem depositados em contas bancárias de terceiros.

O associado da ACAF não poderia fazer o endosso dos cheques. O endosso deveria ser assinado pelo presidente e tesoureiro e com ata comprovando que os mesmos ocupavam os devidos cargos. Porém a ata existente não era aceita pelo banco, a alegação era que a ata não tinha validade por não ser uma certidão de cartório.

O endosso do cheque e recebimento do dinheiro só foi possível através de influência com um dos gerentes do banco.

## **Sucessos**

### **- Preço da madeira**

A ACAF entendeu a importância de se computar os custos para definir o preço da madeira. O preço de venda foi satisfatório, podendo cobrir todos os custos e ajudar na reforma e aquisição de máquinas e equipamentos.

### **- Prazos**

O prazo planejado para beneficiamento, transporte e entrega foi cumprido pela associação. O planejamento das atividades foram importantes para definição do prazo de entrega.

### **- Qualidade da madeira serrada**

Depois do erro cometido nos 5 m<sup>3</sup> serrados no terceiro pedido a ACAF teve outra visão de como serrar a madeira com qualidade e responsabilidade, saindo um pouco do conceito de ficar dependente do auxílio de terceiros.

Vale ressaltar que posteriormente ao erro cometido na serragem a associação recebeu um curso de “Classificação da madeira serrada”, o que proporcionou outro entendimento sobre o assunto.

### **- Remuneração**

O pagamento dos associados e de terceiros (moradores da comunidade) agradeu a todos.

No princípio a associação procurou fazer um pagamento diferenciado para os associados, onde cada um recebia de acordo com sua função. Posteriormente o pagamento foi definido com valores iguais para todos.

### **- Satisfação do comprador**

Após o término das comercializações o comprador se mostrou satisfeito com as mercadorias recebidas, tanto na qualidade, como na responsabilidade de respeitar os prazos de entrega.

### **- Abertura de conta em banco**

Após o aprendizado com os problemas enfrentados para receber o dinheiro em Manaus, a ACAF se conscientizou em regularizar os documentos da associação para fazer a abertura de conta no banco local.

## 2º Experiência de Comercialização

Período: Junho a Agosto de 2005.

Vendedor: Associação Comunitária Agrícola e de Extração de Produtos da Floresta – ACAF

Comprador: Eco-log Comercio e Exportação de Madeiras LTDA.

Destino: Parintins – AM.

Produto: Madeira manejada (PMFS Comunitário)

Espécie: Jatobá

Bitolas: 9,5 cm x 15,5 cm x 2,00 m (1,00 m / 1,20 m / 1,40 m / 1,60 m / 1,80 m)

Quantidade contratada: 33 m<sup>3</sup> (madeira serrada)

- Identificação do Comprador

A comercialização iniciou-se através do interesse do comprador em buscar informações sobre o PMF da ACAF, o qual entrou em contato através de e-mail e telefone.

- Definição de preço, prazos e contrato

Após identificação do comprador, foi realizada uma reunião da equipe técnica que atuava pelo projeto da ACAF e um associado com o comprador em Parintins. A reunião tinha o propósito de discutir os termos de contrato, como preço, forma de pagamento, bitolas de corte e prazo de entrega.

O preço foi definido de acordo com a bitola solicitada pelo comprador, local de entrega e espécie. Onde foi definido o valor de R\$ 850,00 / m<sup>3</sup>, com o pedido entregue em Parintins.

- Definições de espécies, quantidade e bitolas

A espécie solicitada para comercialização foi o jatobá, com a quantidade de 33 m<sup>3</sup> serrados na bitola de 9,5 cm x 15,5 x 2 m, podendo ter aproveitamento no comprimento de 1,20 m, 1,40 m, 1,60 m e 1,80 m.

- Forma de pagamento

A forma de pagamento foi definida de acordo com as condições solicitadas pela ACAF, ocorrendo em duas etapas, 50 % no ato do pedido e 50 % após entrega em Parintins.

### Dificuldades

- Formalização de contrato

A formalização de um contrato de venda ainda foi uma barreira para a ACAF, sendo que os aspectos para construção do mesmo ainda não foram bem captados pelos membros da associação. O que impossibilitou que a ACAF pudesse formalizar um contrato de venda de madeira sozinha, sem depender da equipe técnica que atuava no projeto de manejo.

- Atender ao pedido solicitado

A ACAF passou por um momento delicado para atender ao pedido da empresa compradora. O pedido compreendia cerca de 33 metros cúbicos, porém a associação só conseguiu atender a 5 metros cúbicos, devido a vários fatores, como: o volume que existia na AUTEX era suficiente para atender o pedido, porém em campo as árvores destinadas para corte não apresentavam um bom diâmetro para processamento, e na hora do corte na bitola específica não davam bom rendimento, além do que algumas apresentavam oco e não foram derrubadas.

Após constatado em campo que a associação não teria condições de atender ao pedido contratado, o comprador solicitou o cancelamento do contrato e a devolução dos 50% de adiantamento que já havia sido depositado. Porém a ACAF não poderia fazer a devolução de 100 % do recurso porque já tinha sido utilizado uma parte para processamento da madeira.

A ACAF e equipe técnica do projeto, após várias conversas, conseguiu entrar em acordo com o comprador para que o mesmo recebesse a carga de 5 m<sup>3</sup>, porém por um preço mais baixo, no valor de R\$ 750,00 / m<sup>3</sup>

- Realizar a entrega da madeira

Após convencer o comprador a receber os 5 m<sup>3</sup>, a associação demorou cerca de 1 mês e ½ para conseguir receber a ATPF solicitada, devido a morosidade do IBAMA e o período de paralisação de greve dos servidores. Com isso a madeira não pode ser entregue no prazo determinado no contrato, o que quase ocasionou novamente com o cancelamento do contrato.

- Falta de experiência com os aspectos burocráticos

A falta de experiência tanto do vendedor como do comprador fez com que a madeira entregue em Parintins não pudesse seguir viagem para outro lugar, ocasionada pela "esperteza" do responsável local pela IBAMA que recolheu a ATPF do comprador sem nenhuma justificativa e sem nenhum documento que comprovasse seu recolhimento. Porém a madeira recebida pelo comprador que iria seguir viagem até Santarém teve que permanecer em Parintins.

### **Lições aprendidas**

- Aperfeiçoamento na volumetria de campo

A ACAF aprendeu que para algumas espécies que apresentam um "branco" muito grande não pode ser calculado o seu rendimento de corte em 50 %, além do que estas espécies só apresentam bom rendimento com diâmetro acima de 65 cm.

O inventário realizado para a próxima colheita foi feito de maneira mais detalhada e respeitando o diâmetro maior para corte das espécies que apresentam esta característica de grande incidência de "branco".

- Avaliação das espécies em campo

A associação pode perceber a importância de realizar uma avaliação de campo para conferir o volume das espécies antes de fechar qualquer contrato de comercialização.

### **3º Experiência de Comercialização**

Período: Março a Junho de 2006.

Vendedor: Associação Comunitária Agrícola e de Extração de Produtos da Floresta – ACAF

Comprador: Leo Madeiras (Ecoleo) e Orro& Cristsenth Design.

Destino: São Paulo – SP.

Produto: Madeira Certificada FSC (PMFS Comunitário)

Espécies: Ipê, muiracatiara e sucupira.

Bitolas: 4 cm x 20 cm x 3 m (2,5 m)

Quantidade contratada: 20 m<sup>3</sup> (madeira serrada)

- Identificação do Comprador

O interesse da Ecoleo em comercializar com a ACAF já vinha desde o início do processo de certificação em 2004, porém a empresa estava aguardando que a associação recebesse o certificado.

Vários contatos foram feitos entre o responsável técnico do PMF da ACAF (Philippe Waldhoff) e a empresa, mas sem concretizar a comercialização, devido o aguardo da associação em receber o certificado FSC.

A definição de comercialização foi realizada com duas empresas de SP, sendo que a Ecoleo foi quem fez toda a intermediação para a outra empresa (Orro).

- Definição de preço, prazos e contrato

O preço da madeira foi definido de acordo com a bitola, espécies e local de entrega. Sendo que o destino final da madeira seria até São Paulo e a ACAF seria responsável pela entrega somente até Itacoatiara – AM.

O prazo definido foi de 60 dias, respeitando o período para corte, serragem da madeira e pré-secagem ao ar livre, conforme solicitação do comprador que não queria receber a madeira totalmente verde.

A construção do contrato foi feita pela ACAF com apoio da equipe técnica do projeto, onde foram definidos alguns aspectos, como: espécies, bitola de corte, prazo de entrega até Itacoatiara, condições de pagamento, entre outros.



Foram definidos 2 contratos, sendo um para Ecoleo e o outro para a Orro. As condições de contrato eram as mesmas para as empresas sendo modificado somente as condições de pagamento, onde a Ecoleo faria o pagamento com 50 % de adiantamento e 50 % com a chegada da madeira em São Paulo e a Orro faria 25 % de adiantamento, 35 % com a emissão de ATPF e Nota Fiscal e 40 % com a chegada a madeira em São Paulo.

Após definidos os aspectos contratuais e revisados pelos compradores, os mesmos foram assinados na Feira Internacional de Produtos Certificados realizada em São Paulo, onde um representante da ACAF pode acompanhar o evento.

