



Relatório de atividades

Janeiro de 2008

Difusão interna

Kika, Jeff
Janeiro de 2008

Atividades desenvolvidas.....	3
Apreciação geral do contexto.....	3
As demoras no licenciamento ambiental dos PM.....	4
Outros problemas com relação as LO.....	6
Uma cheia imprevisível.....	7
A baixa valorização da madeira de várzea.....	7
Um numero reduzido de compradores.....	9
Um sistema de exploração / comercialização pouco rentável.....	9
A concorrência da madeira clandestina.....	10
O endividamento crônico das associações com os compradores ..	11
O endividamento crônico das associações com o IDSM.....	13

Atividades desenvolvidas

Numa reunião organizada em Tefé no dia 6 dezembro de 2007, o IDSM e o projeto Floresta Viva definiram varios temas de trabalho a serem desenvolvidos conjuntamente no ano 2008 :

- diversificar os canais de comercialização da madeira da RDS no mercado local
- consolidar e difundir a modalidade do manejo florestal comunitario
- documentar e aprimorar a organização social dos manejadores
- formular subsidios sobre dispositivo de controle / fiscalização no Amazonas
- acompanhar modalidades de delegação de vistorias IPAAM – IDSM

Foi decidido que o Floresta Viva colocaria a disposição do IDSM um profissional baseado em Tefé para acompanhar a equipe do MFC.

A técnica florestal Elenice (Kika) iniciou as suas atividades junto com a equipe do MFC no periodo 9/01/2008 – 19/01/2008.

Apreciação geral do contexto

Nos quase 10 anos de Manejo florestal, em áreas de várzea, praticados pelos manejadores da RDSM auxiliados e acompanhados pela equipe técnica do IDSM renderam a RDSM uma forte referencia em desenvolvimento de Manejo florestal comunitário no Amazonas. A eficácia técnica dos manejadores é incontestável, muito em função dos cursos de capacitações recebidos e o acompanhamento técnico constante desse período. No entanto, a legislação florestal brasileira está em constante mudança, da mesma forma que o mercado de madeira, aos pouco mais exigentes e diversificados.

As espécies madeireiras de várzea sofreram uma desvalorização em função da diminuição do mercado de compensado, principal produto fabricado no estado há duas décadas atrás, principalmente das espécies de ocorrência em várzea. As espécies manejadas têm hoje um preço relativamente baixo praticado em atividade de manejo e ainda concorrem com as mesmas espécies comercializada de forma clandestina, injusta frente a ideologia do uso sustentável do recurso florestal, condição essa que frente a vários problemas desestimula cada vez mais os manejadores.

A rodada de negócio da madeira da RDSM é um espaço criado para os manejadores discutirem as dificuldades e buscar soluções juntos para os problemas que permeiam constantemente o MF de forma geral. Dificuldades como, a falta de água suficiente anualmente para o escoamento da madeira em tora nas áreas de várzea, o atraso da liberação das LO, a falta de estratégia para a comercialização, a falta de informações

que subsidie o preço da madeira x custos/benefícios do MFC e a organização administrativas insuficiente das associações x dependência do IDSM são fatores que devem ser analisados para viabilizar o MFC da RDSM.

Nos últimos 3 anos de exploração dos PMC licenciados da RDSM há uma queda da renda gerada por essa atividade, causando acúmulo de dívidas e insatisfação das associações. Muitas dessas dificuldades não dependem dos manejadores para serem resolvidas, como por exemplo, a falta de água para o transporte das toras ou o atraso da liberação das LO. Porém, fatores como planejamento da exploração, capacidade de exploração x volume comercializado, incluindo o custo total para subsidiar o preço da madeira estão acarretando a uma crise na sustentabilidade da atividade do manejo florestal da reserva Mamirauá.

As demoras no licenciamento ambiental dos PM

▪ Problemas observados

O problema é a demora na entrega das LO por parte do IPAAM. Em 2007, 20 associações não receberam LO em tempo e não puderam explorar... Nessa situação, nenhuma comunidade fechou contrato de venda de madeira em 2007 (embora foi organizada uma rodada de negócios).

▪ Soluções implementadas pelo IDSM

O ajuste do calendário da atividade florestal para antecipar o levantamento de estoque foi a medida tomada pelos manejadores e a equipe técnica/ IDSM para minimizar a dificuldade na demora do licenciamento.

A inserção das responsabilidades do IPAAM dentro do calendário foi pensado para dar tempo suficiente ao órgão de se planejar para atender e respeitar o período de exploração dos manejadores da RDS. A mudança ocorreu no período de levantamento de estoque que anteriormente era feito de jul a set com entrega dos dados até final de out, sendo que o pico de exploração acontece de jan a março. No calendário anterior o levantamento de estoque coincidia com a atividade de manejo da pesca do pirarucu, época de grande atividade das comunidades e associações.

No entanto, a sobreposição de atividade vai continuar acontecendo, visto que o novo período de lev. de estoque deverá ser de jan e fevereiro.

O cronograma das atividades dentro de um talhão

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
2006												
Levantamento de estoque							C	C	C	C		
Digitação/análise dados										M	M	M
2007												
Seleção de árvores	CM											
Protocolar POA		M										
Rodada de negocios		CM										
Vistoria			MI	MI	MI	MI						
Análise dados/IPAAM							I	I	I	I		
Licença de Operação/IPAAM											I	I
2008												
Levantamento de estoque	C	C										
Rodada de negocios		CM										
Corte/abate das árvores	C	C	C									
Arraste das toras			C	C	C							
Formação de jangada						C	C					
Comercialização								C	C	C		
Digitação/análise dados			M	M								
Seleção de árvores					CM							
Protocolar POA						M						
Vistoria								MI				
Análise dados/IPAAM									I	I		
Licença de Operação/IPAAM											I	I
2009												
Levantamento de estoque	C	C										
Rodada de negocios		CM										
Corte/abate das árvores	C	C	C									
Arraste das toras			C	C	C							
Formação de jangada						C	C					
Comercialização								C	C	C		

O cronograma das atividades familiares

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
pirarucu												
Contagem e Controle de lagos												
Pesca e comercialização												
Tambaqui / pirapitinga												
Pesca e comercialização												
roça												
Plantio												
Colheita												

O cronograma das rendas monetarias familiares

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Tambaqui												
Madeira												
Pirarucu												

- **Sugestões do Floresta Viva**

Analizar junto com as associações o calendário da atividade madeireira, cruzando com outros calendários (outras atividades familiares, ingressos monetários familiares...).

Discutir a possibilidade de realizar os levantamentos de estoques em dezembro (para evitar pico de trabalho).

Outros problemas com relação as LO

- **Problemas observados**

Problema 1 - Uma associação pretende comercializar em 2008 madeira oriunda de uma UPA do PM que tinha LO que venceu há mais de dois anos.

Problema 2 - Algumas LO recentemente emitidas pelo IPAAM mencionam a AFLORAM como responsável técnico (ao invés da responsável técnica da IDSM).

Problema 3 - Os volumes indicados nas ACOF de renovação de alguns PM não correspondem aos saldos reais (indicados pelos ATPF, DOF e relatórios pós-exploratórios).

Problema 4 - Algumas associações estão vendendo "madeira pescada"...

- **Soluções implementadas pelo IDSN : ?**

- **Sugestões do Floresta Viva**

Problema 1 - A responsável técnica do PM deveria enviar ao IPAAM uma carta justificativa solicitando uma autorização especial de transporte para essa madeira

Problema 2 - A responsável técnica deveria enviar à gerencia do IPAAM uma solicitação de correção dessa situação. Foi falada com o Prof. Neliton sobre essa situação. A orientação que ele pretende dar a gerencia competente é que o documento de LO seja trocado com as devidas correções sem custo.

Problema 3 - Precisa identificar de onde provem essas diferenças de saldos (digitação, manipulação do DOF, relatórios pós exploratórios ...?).

Problema 4 - Verificar como as associações conseguem autorizações de transporte – DOF para a madeira pescada. Verificar o que diz a lei federal e estadual ao respeito.

De forma geral, e para “poupar” tempo e recursos, o IDSM poderia sugerir ao IPAAM aproveitar a viagem para a rodada de negócios (prevista para os dias 11 e 12 de fevereiro de 2008) para dar orientações em loco para solucionar os casos pendentes.

Uma cheia imprevisível

- **Problemas observados**

Vários PM não foram explorados em 2006 por causa da seca. O problema é o caráter imprevisível da cheia (nível da água determinando a possibilidade acessar e explorar áreas).

- **Soluções implementadas pelo IDSM**

A escolha de áreas baixas para exploração das restingas foi a medida tomada para amenizar a falta de água nas áreas de manejo.

O risco é que as associações vão esgotar os recursos da restingas baixas e ficar sem madeira comercial.

- **Sugestões do Floresta Viva**

O ideal seria poder combinar restingas alta e restingas baixas para poder aproveitar os recursos das partes altas quando a cheia o permite, e assim reduzir a pressão sobre as partes baixas. Isso teria que ser avaliado e analisado comunidade por comunidade, com base em mapas, croquis... para elaborar estratégias que orientem a identificação das futuras UPA.

A baixa valorização da madeira de várzea

- **Problemas observados**

Embora tem muitas espécies inventariadas ou colocadas nas ACOF, parece ser poucas as espécies comercializadas.

Embora ele tem subido nos últimos anos, o preço da madeira da RDSM fica muito baixo comparado outros locais do Amazonas.

▪ **Soluções implementadas pelo IDSM**

▪ **Sugestões do Floresta Viva**

1. analisar a evolução do volume das espécies comercializadas de 2001 a 2007
 - fazer a planilha
 - calcular % de aumento
 - fazer graficos
 - tentar explicar o "porque" das diferencias de comportamento...
 - identificar as espécies com volume crescente de venda
2. analisar a evolução do preço de 2001 até 2007 por espécie em tora e em prancha :
 - fazer a planilha
 - calcular % de aumento
 - fazer graficos
 - tentar explicar o "porque" das diferencias de comportamento...
 - identificar as espécies com maior crescimento de preço
3. idealmente, identificar a evolução dos preços – tora e prancha - praticados nãs áreas dos mercados finais (ex : Manaus)
 - fazer a planilha
 - calcular % de aumento
 - fazer graficos
 - tentar explicar o "porque" das diferencias de comportamento...
 - identificar as espécies com maior crescimento de preço
4. comparar as duas tendencias (preços mercado final, e preços rodada de negocio) e tentar formular alternativas de modalidades de comercialização
 - calcular a margem entre os dois preços
 - tentar entender as estratégias dos compradores
 - identificar alternativas eventuais
5. calcular os custos de produção da madeira para poder avaliar melhor um preço "justo" da madeira
6. iniciar estudo dos mercados locais – tora e prancha - e analisar porque eles não compram madeira da RDS.
7. Procurar e atrair mais compradores nas rodadas de negocios
8. Organizar divulgação das espécies pouco conhecidas com as suas características

Preparar amostras
Procurar fichas de caracterização das espécies
... (definir)

Um numero reduzido de compradores

▪ Problemas observados

O número de compradores participantes das rodadas de negocios parece diminuir a cada ano. O qual reduz a capacidade de negociação das associações.

▪ Soluções implementadas pelo IDSM ?

▪ Sugestões do Floresta Viva

Construir uma tabela indicando, para cada ano (2001, 2002 ... 2007), os nomes e referencias dos compradores convidados e presentes nas rodadas de negocios.

Divulgar no balcão de negocios do portal da madeira manejada a oferta da madeira dos PM, com um mes de antecipação mínimo.

No momento do convite dos compradores potenciais, enviar (por fax ou por email) uma lista das principais espécies ofertadas com os volumes correspondentes.

Procurar outras formas de comercializar a madeira (madeira serrada, assumir parte do transporte da madeira – tora ou pranchas -, etc...)

Procurar outros mercados.

Um sistema de exploração / comercialização pouco rentável

▪ Problemas observados

O sistema atual de produção / comercialização gera pouco valor agregado para as associações : exploração de espécies leves em tora entregues na beira do rio para atravessadores de compradores de Manaus (ou Coari).

▪ Soluções implementadas pelo IDSM

Desde 2005, o IDSM iniciou a experimentação da serragem de madeira dura com serraria portátil para o mercado de Tefé. Esse

experimento foi realizado com 2 a 3 comunidades que já tinham tradição de serrar madeira.

▪ **Sugestões do Floresta Viva**

Em teoria, a modalidade de “exploração e venda direta de espécies dura em precortados de qualidade” permite reduzir os riscos e aumentar a captação de valor agregado :

- explorar e vender espécies de maior valor comercial,
- diversificar as espécies e os compradores,
- reduzir (?) o risco ligado a irregularidade da cheia,
- captar maior parte do valor agregado por meio de uma comercialização direta.

Nessa perspectiva, recomenda-se :

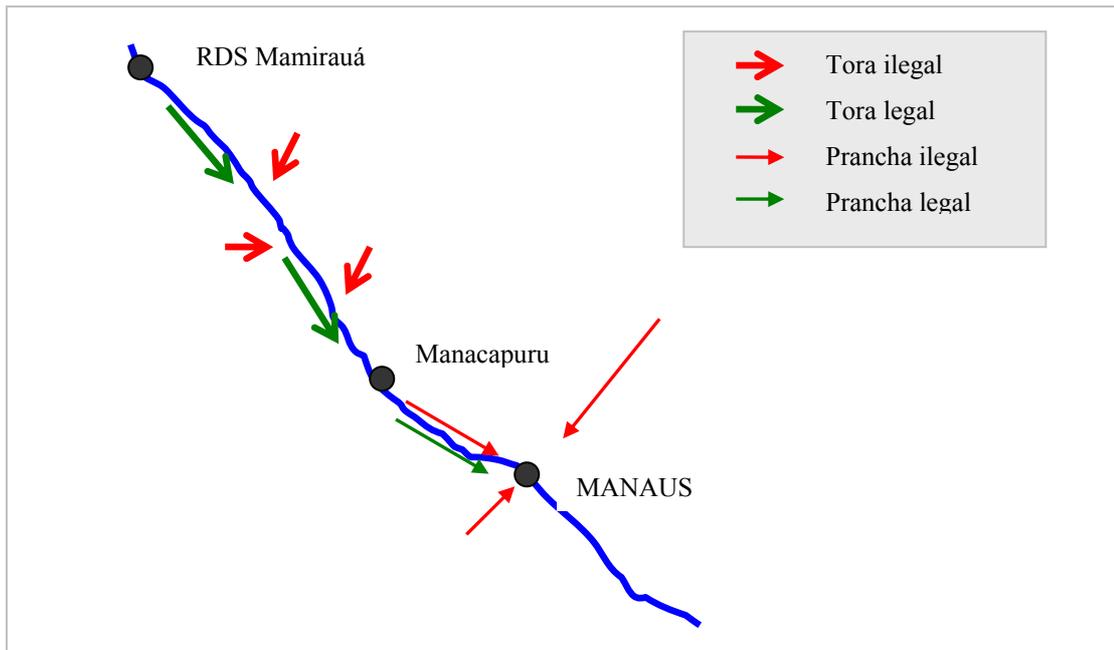
- avaliar a rentabilidade da modalidade “prancha / espécie dura / mercado local”
 - avaliar os custos de produção dos precortados com base nas experiências passadas e futuras
 - documentar os preços de venda dos precortados com base nas experiências passadas (compra atravessadores) e nos preços praticados em Tefé e nos municípios locais.
 - avaliar os custos de logística dos planos de manejo até os mercados dos municípios próximos
 - calcular a renda gerada para os extratores
- idem para a modalidade “tora / espécie leve / beira do rio”
- comparar as duas modalidades e tirar conclusões
 - custos / renda
 - calendário / organização do trabalho
 - riscos cheia / mercado....

A concorrência da madeira clandestina

▪ **Problemas observados**

No sistema de exploração / comercialização atual, a concorrência ocorre em dois locais :

- no destino final : concorrência com outros fornecedores locais
- entre a RDS e o destino final (área metropolitana de Manacapuru, Manaus) : juntando madeira clandestina na jangada de madeira oriunda da RDS.



Elaboração Floresta Viva

- **Soluções implementadas pelo IDSM**
- **Sugestões do Floresta Viva**

O endividamento crônico das associações com os compradores

- **Problemas observados**
 - “Relação aviamento - patronal” de sempre
 - Até 25% de adiantamento : parte desse adiantamento não serve para exploração... e eles se endividam cada vez mais
 - Com base nos volumes indicados nas LO, que sempre superestimam o valor real
 - Endividamento crônico
 - Pouca visibilidade da rentabilidade da atividade
 - O comprador tem interesse em deixar as associações amarradas
 - as associações vendem acima da sua capacidade produtiva ?
 - o IDSM tem dificuldades em gerenciar essa situação complexa

Comunidade	Financiamento do comprador (25%)				Inadimplencia			
	2006		2007		2008		Total	
	Financiado	Quitado	Divida	vendido	com comprad	com IDSM		
Aiucá	3.500	3.500		4.193		1.583	1.583	2%
Assunção						2.800	2.800	4%
Barroso	8.000		8.000		8.000		8.000	12%
Bate Papo	6.700	6.700		3.581				
Boa Esperança	2.400	2.400						
Canária	1.500		1.500	1.995				
Fonte de Luz	550		550		550	2.800	3.350	5%
Juruama								
Maguari	600		600		600	2.125	2.725	4%
Marirana						2.650	2.650	4%
Nova Betânia	1.700	1.700				2.650	2.650	4%
Nova Betel	600		600		600		600	1%
Novo Horizonte	5.600	5.600		2.600		2.339	2.339	4%
Novo Putiri	4.000	2.400	1.600		1.600		1.600	2%
Novo Viola	6.000		6.000	4.734	1.266		1.266	2%
Pentecostal	2.800		2.800		2.800	2.000	4.800	7%
Porto Braga	2.500		2.500		2.500		2.500	4%
S. F. do Bóia						2.259	2.259	3%
Santa Maria	5.000	3.400	1.600		1.600	1.150	2.750	4%
São Francisco	10.000		10.000		10.000	3.009	13.009	20%
São João	7.000	1.000	6.000		6.000	771	6.771	10%
Vila Alencar								
Vista Alegre	1.000		1.000		1.000	2.650	3.650	6%
Total	69.450	26.700	42.750		36.516	28.786	65.302	100%
	100%	38%			56%	44%	100%	

Elaboração Floresta Viva

▪ **Soluções implementadas pelo IDSM**

- discussões de sensibilização no momento das rodadas

▪ **Sugestões do Floresta Viva**

- priorizar os contratos vigentes antes de pegar mais contrato
- organizar formas de fazer lhes refletir mais sobre essa situação
- sugerir adequar a % de adiantamento aos custos da exploração
- adequar a oferta a capacidade real de produção
- prever uma margen de segurança na avaliação dos volumes
- prever uma margen de segurança na capacidade de produção
- pensar no desenvolvimento de uma ferramenta de ajuda a gestão
- ligar essa reflexão com o programa Bolsa Floresta...

O endividamento crônico das associações com o IDSM

- **Problemas observados**

A ideia desse fundo era de ajudar o financiamento da produção e do escoamento da produção. Esse microcrédito não é só para madeira.

- **Soluções implementadas pelo IDSM**

- **Sugestões do Floresta Viva**

Documentar