

# Campanha de Cortiça 2009

**unac**

União da Floresta Mediterrânica



## Recomendações de carácter geral





# Nota Introdutória

---

O efeito da actual crise económica-financeira internacional na campanha de extracção da cortiça de 2009, está a ser particularmente penalizadora para a fileira, devido ao seu cariz fortemente exportador.

Esta conjuntura, que provocou uma acentuada deterioração das condições económicas e um decréscimo na actividade dos sectores consumidores dos produtos de cortiça exportados, em praticamente todos os países, reflectindo a redução da procura externa e condições de financiamento mais gravosas, é ainda agravada pelo facto de cerca de 20 a 25% da cortiça extraída em 2008 estar por vender, totalizando entre 1 Milhão de arrobas e 1,2 Milhões de arrobas.

A forma como o mercado da cortiça tem vindo a evoluir leva a uma imperiosa necessidade de adaptação por parte dos produtores florestais. O conhecimento da cortiça permite uma correcta valorização e sobretudo a venda das quantidades certas por um preço adequado, evitando preços por arroba que escondem descontos absurdos. Considerar na venda apenas o preço por arroba, sem ter em conta a quantidade efectivamente vendida, é um erro comum em muitos negócios.

Por outro lado, a tendência de desvalorização do preço global das cortiças que se tem verificado nos últimos 6 anos, e que atinge valores de 15% a 30% variando em função da qualidade da cortiça (mas que penaliza as cortiças de classes de qualidades inferiores, que representam uma percentagem muito significativa da produção de cortiça total), associado ao aumento dos custos de extracção de cortiça – 50% nos últimos 8 anos – exige uma particular atenção para a actual campanha de extracção.

Considerou-se, por isso, relevante elaborar este documento que preconiza, no âmbito do contexto existente para a campanha de cortiça de 2009, um conjunto de recomendações técnicas para o processo de extracção e comercialização.





# 1 — A Extracção da Cortiça

---

## A DECISÃO DE EXTRAIR A CORTIÇA?

A decisão de extracção da cortiça apenas após a venda, procedimento vulgar em Espanha, protege o produtor de uma situação de negociação “forçada”, durante o Inverno ou mesmo já na Primavera seguinte numa altura em que o poder negocial do comprador é muito superior ao do vendedor;

Na actual conjuntura, em que existe um grande desconhecimento sobre as necessidades de matéria-prima e em que existe uma quantidade significativa de cortiça por vender de 2008, **este procedimento pode ser uma boa alternativa ao normal método de extracção e empilhamento;**

A caracterização obtida pela Análise da Cortiça e a expectativa de preços de comercialização, associada ao conjunto de calas retiradas e que ficam em posse do produtor, podem ser boas ferramentas de apoio ao processo de comercialização, minimizando uma retracção da intenção de compra, ou uma desvalorização dos preços, por alegado desconhecimento das características da cortiça (dado que está na árvore e não na pilha);

**A hipótese de extracção da cortiça apenas após a venda, face às consequências que acarreta (adiamento de receitas por mais 1 ano, eventual risco de incêndio, taxas de juro, etc.) deve ser devidamente ponderada.**





# 1 — A Extracção da Cortiça

---

## ADIAR A EXTRACÇÃO 1 ANO – PODE VALORIZAR A CORTIÇA?

A avaliação da cortiça antes da extracção, perspectivando o calibre à data da sua comercialização é uma ferramenta importante para a decisão de extracção.

Se esta análise identificar que uma % considerável da cortiça a extrair poderá estar no limiar do calibre não rolhável (transição de delgada para meia marca), **poderá ser compensador adiar a extracção da cortiça 1 ano, permitindo que esta cresça e ganhe calibre, passando a rolhável, o que vai promover a sua valorização.**



## CONVERSÕES PARA PAU BATIDO?

Com a entrada em vigor do decreto de lei nº 169/2001 de 25 de Maio, que regulamenta as medidas de protecção dos sobreiros e das azinheiras, ficou estabelecido que a partir do ano de 2030 não será permitida a exploração de sobreiros em meças.

Face a uma conjuntura de mercado que apresenta, para determinadas situações, preços pouco interessantes, **o obrigatório processo de conversão de meças para pau batido (que passa por atrasar ou antecipar o ano de tirada das meças de uma mesma árvore, por forma a que a tirada ocorra no mesmo ano) pode ser aproveitado para adiar por 1 ano a extracção de cortiça, na expectativa de uma alteração dos preços de comercialização.**

## 2 — Conhecer a Cortiça

---

### QUAL A QUALIDADE DA CORTIÇA?

É imprescindível o **conhecimento pormenorizado do tipo de cortiça produzida**, por forma a avaliar de forma criteriosa a oferta da indústria e o seu ajustamento à realidade do produto que se está a comercializar. Nesse sentido, a **Análise da Cortiça deve ser uma componente a considerar no planeamento da campanha de extracção, por forma a conhecer o tipo de cortiça que se vai comercializar, identificando os parâmetros que poderão desvalorizar ou valorizar essa mesma cortiça - a sua Associação pode fornecer-lhe este serviço;**

A partir do conhecimento do calibre aos 8 anos de idade de criação da cortiça, é possível estimar o calibre que esta irá ter aos 9 anos. Após estimação do calibre da cortiça aos 9 anos, a metodologia adoptada para os restantes cálculos é a mesma aplicada a amostras de cortiça com 9 anos completos de criação – conhecer a cortiça permite um correcto planeamento da sua exploração;



### QUAL A QUANTIDADE DE CORTIÇA PRODUZIDA E COMERCIALIZADA?

Tão importante como a negociação do preço por arroba é a determinação rigorosa da quantidade produzida e a comercializar, sendo que **a metodologia de pesagem é a única forma que permite aferir a quantidade de cortiça produzida e efectivamente comercializada.**

Qualquer outro método, nomeadamente a cubicagem ou a venda “a olho”, introduz aspectos subjectivos que normalmente os produtores dominam mal;

Basta referir que, de acordo com a informação de alguns produtores que comercializaram pilhas com cubicagens a 6,5 @/ m<sup>3</sup> e que posteriormente as pesaram, obtiveram mais 20% de cortiça do que aquela que, na realidade venderam.



## 2 — Conhecer a Cortiça

---

### QUE DESCONTOS DE HUMIDADE?

O teor de humidade da cortiça é um factor essencial no processo de comercialização da cortiça. Ao longo de uma campanha de extracção é possível identificar os seguintes valores (em média e num ano normal):

em média, a humidade à extracção tem sido de 21%

a cortiça considera-se comercialmente seca a 14% de humidade

aos vinte dias após o fecho da pilha, a cortiça tem 8-10% de humidade

no fim do Verão do ano da extracção, a cortiça tem 5-7% de humidade

A forma mais correcta de avaliar a humidade, consiste na recolha de uma amostra, no momento do carregamento, e na sua secagem em estufa a 103° C até peso constante;

A humidade da cortiça tem sido um aspecto tratado de forma displicente por parte dos produtores, essencialmente porque apenas tem interesse quando a cortiça é vendida a peso o que nem sempre acontece. Contudo, mesmo nessa situação, os produtores aceitam normalmente descontos muito superiores aos reais (entre 15% a 20%), o que altera de forma significativa o preço por arroba acordado;

Assim, **todos os descontos de humidade superiores a 14% são na realidade descontos de preço, uma vez que se está a reduzir a quantidade de cortiça vendida.**



# 3 — Valorizar a Cortiça

---

## EM CORTIÇAS DELGADAS – COMPENSA REDUZIR A ALTURA DE DESCORTIÇAMENTO?

Uma das possibilidades para alterar as características de cortiça, é através da altura de descortiçamento, que influencia o calibre da cortiça;

Assim, e para as actuais tendências de mercado, em que a cortiça delgada apresenta uma desvalorização de cerca de 30% nos últimos cinco anos, reflectindo a perda de mercado das rolhas técnicas (designadas como “1+1” – *rolha constituída por um disco de cortiça natural em ambos os topos e um corpo de aglomerado de cortiça*), **a redução da altura de descortiçamento pode ser uma medida recomendada para aumentar o calibre da cortiça, promovendo a sua valorização.**

## O QUE FAZER AO REFUGO?

Para a cortiça classificada como refugo, normalmente existente em sobreiros decrépitos, **ponderar a possibilidade de não proceder à sua extracção**, face aos actuais preços da sua comercialização, que podem não rentabilizar o custo de extracção.

## A QUESTÃO DOS BOCADOS – EVITAR A DESVALORIZAÇÃO

A % de bocados resultante de uma tirada de cortiça é um dos factores que contribui para a sua desvalorização. Assim, **um acompanhamento eficaz do processo de extracção da cortiça assim como do seu transporte até ao local da pilha, de forma a assegurar uma baixa % de bocados**, é uma das formas de valorização da cortiça junto do comprador.





# 3 — Valorizar a Cortiça

## EXTRACÇÃO DA CORTIÇA - MECÂNICA OU MANUAL?

A extracção mecânica pode permitir uma redução de custos, comparativamente com a manual, face ao maior rendimento no campo e ao maior aproveitamento que as pranchas têm (os cortes rectos melhoram o rendimento das pranchas extraídas). Assim, e nos montados com extracção predominante nos fustes, **fomentar junto do tirador a utilização da extracção mecânica**, utilizando este argumento como forma de valorização da cortiça junto do comprador.



## UMA OU VÁRIAS TIRADAS?

A concentração de tiradas no mesmo ano ou período deve ser devidamente (re)avaliada devido aos impactos que pode causar na comercialização da cortiça. Sempre que seja possível (técnica e economicamente) **ponderar a possibilidade de dividir a extracção em vários anos** de forma a acompanhar as tendências de mercado e preços, reduzir os riscos de comercialização e diluir a carga fiscal.

## OS PREÇOS DA TIRADA



Apesar do aumento dos custos de extracção de cortiça – 50% nos últimos 8 anos – considera-se que, na actual conjuntura, existe margem de negociação com os tiradores, sem comprometer a qualidade do processo de extracção;

Assim, **recomenda-se uma negociação do preço da tirada com o objectivo de uma redução face aos valores do ano passado.**



# Contacte a sua Associação

## LISTA DE ASSOCIAÇÕES FILIADAS NA UNAC

ASSOCIAÇÃO	MORADA	LOCALIDADE	TELEFONE	FAX	E-MAIL
ACHAR - Associação dos Agricultores da Charneca	Rua Direita de S. Pedro, 152	2140-098 Chamusca	249 760 041	249 760 043	<a href="mailto:charneca@achar.pt">charneca@achar.pt</a>
AFLOBEI - Associação dos Produtores Florestais da Beira Interior	Av. General Humberto Delgado, 57, 1º	6000-081 Castelo Branco	272 325 741	272 325 782	<a href="mailto:aflobei@netvisao.pt">aflobei@netvisao.pt</a>
AFLOPS - Associação de Produtores Florestais	Rua da Platina, Lote 83, Zona Industrial Vale do Alecrim	2950-019 Palmela	212 198 910	212 198 919	<a href="mailto:aflops@aflops.pt">aflops@aflops.pt</a>
AFLOSOR - Associação dos Produtores Florestais da Região de Ponte de Sôr	Zona Industrial de Ponte de Sôr, rua E, Lt 79	7400-211 Ponte de Sôr	242 203 296	242 203 296	<a href="mailto:aflosor@sapo.pt">aflosor@sapo.pt</a>
ANSUB - Associação dos Produtores Florestais do Vale do Sado	Apartado 105 EC Alcácer do Sal	7580-909 Alcácer do Sal	265 612 684	265 610 363	<a href="mailto:ansub@ansub.pt">ansub@ansub.pt</a>
APFC - Associação dos Produtores Florestais do Concelho de Coruche e Limítrofes	Rua dos Guerreiros, n.º 54	2100-183 Coruche	243 617 473	243 679 716	<a href="mailto:apfc@mail.telepac.pt">apfc@mail.telepac.pt</a>
SUBERÉVORA - Associação de Produtores Florestais	Rua Diana de Liz, Apartado 536	7002-506 Évora	266 744 504	266 771 674	<a href="mailto:suberevora@sapo.pt">suberevora@sapo.pt</a>

A UNAC – União da Floresta Mediterrânica representa os interesses dos produtores florestais do espaço mediterrânico português junto das instituições nacionais e europeias, através de uma estratégia de intervenção de cariz técnico-político. Acompanha e analisa todos os processos e iniciativas com relevância e interesse para os seus associados, como é o caso das políticas rurais, florestais, ambientais e fiscais. Através da UNAC, as organizações de produtores florestais do espaço mediterrânico definem posições comuns sobre temas estratégicos e transversais, desenvolvendo contributos e participações válidas, construtivas e tecnicamente fundamentadas. Tem uma área territorial de influência de dois milhões de hectares.

UNAC - União da Floresta Mediterrânica

Av. Colégio Militar, Lote 1786, 1549-012 Lisboa, PORTUGAL

Tel.: +351 21 710 00 14 / Fax: +351 21 710 00 37

[www.unac.pt](http://www.unac.pt) / [geral@unac.pt](mailto:geral@unac.pt)