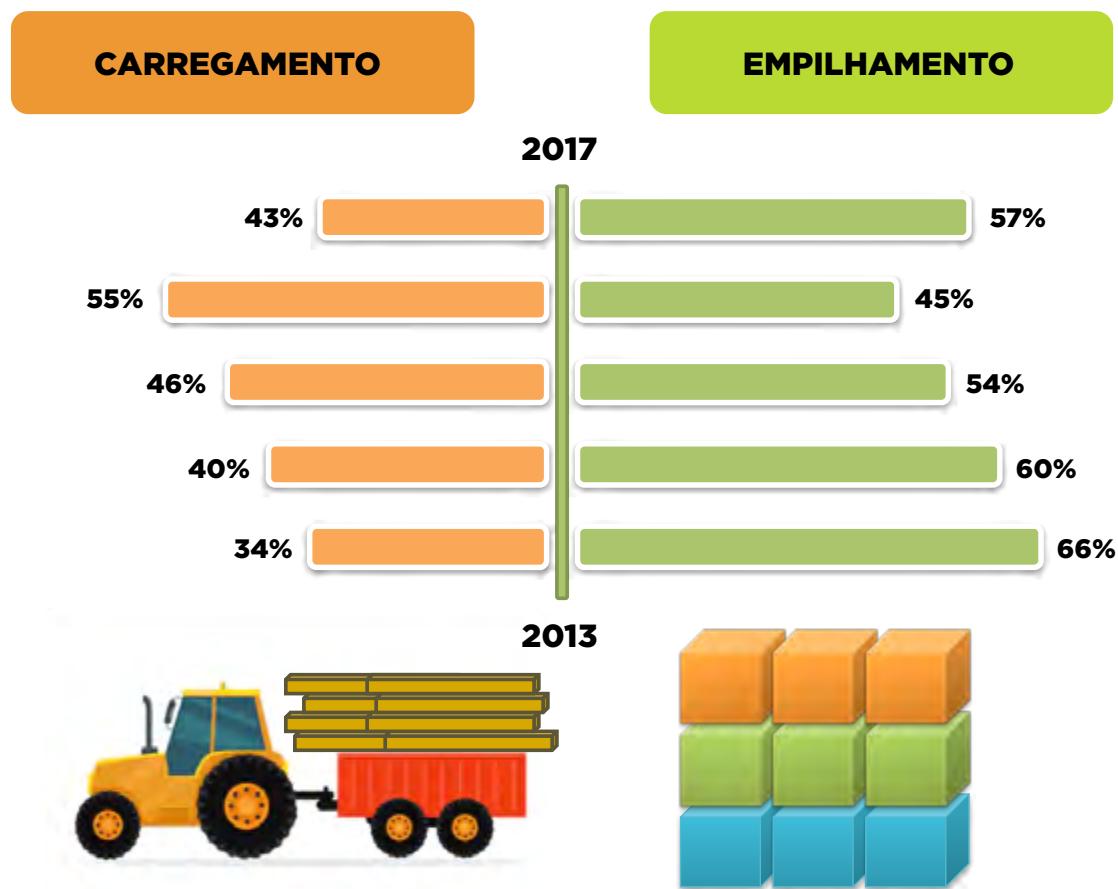


Figura 2: Distribuição percentual da forma de comercialização da cortiça – carregamento para a fábrica ou empilhamento na propriedade entre os anos de 2013 e 2017. Fonte: Inquéritos à produção realizados pela UNAC (dados não publicados).



LOGÍSTICA PÓS EXTRACÇÃO DE CORTIÇA



BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- 1) Augusto Mateus e Associados, 2005 - PRIA - Plano Regional de Inovação do Alentejo. CCDR Alentejo. ISBN 972-644-112-9.
- 2) Lopes, M.V., 2018 - Fileira da cortiça: Estratégias diferenciadoras na fase pós colheita. FICOR - Feira Internacional da Cortiça.
- 3) Sorensen, C.A., Larsen, P.G., 2017 - Off-line and on-line logistics planning of harvesting processes.

A UNAC - UNIÃO DA FLORESTA MEDITERRÂNICA

A UNAC 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. 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, representando cerca de 700.000 hectares de áreas agroflorestais e cerca de 16.000 produtores.

R. Mestre Lima de Freitas, n.º 1
1549 - 012 Lisboa
Tel.: + 351 21 710 00 14
Fax: + 351 21 710 00 37
E-mail: geral@unac.pt
www.unac.pt

FICHA TÉCNICA

Edição: UNAC - União da Floresta Mediterrânica
Design Gráfico, Paginação e Preparação Gráfica: Whitespace
Impressão e Acabamento: Whitespace
Tiragem: 1500 exemplares
Lisboa, Setembro 2018

unac



União da Floresta Mediterrânica

ENQUADRAMENTO

Na conjuntura actual, apesar de Portugal ser o principal produtor mundial de cortiça e esta continuar a ser uma actividade com grande representatividade nas exportações nacionais, a cortiça deixou de ser uma matéria-prima exclusiva como se verificou até ao final do século passado, tendo surgido vários produtos concorrentes em diferentes utilizações.

Estas mudanças podem levar a reduzir o valor económico dos montados de sobro, representando uma ameaça para a sustentabilidade destas importantes paisagens e, conseqüentemente, para territórios onde a sua influência é determinante enquanto motor de desenvolvimento económico.

A melhoria da competitividade dos produtores suberícolas, através da melhoria da qualidade do processo produtivo e da sustentabilidade do montado de sobro, novos métodos e práticas inovadoras aplicados às várias fases do processo produtivo e de comercialização da matéria-prima, são essenciais para garantir a vitalidade do sector.

A rentabilização das operações de extracção, transporte e armazenamento da cortiça promovendo o aumento de eficiência dos processos ao longo da cadeia de valor potenciam a maior valorização da matéria-prima e a melhoria da sua comercialização. Já em 2005, o PRIA – Plano Regional de Inovação no Alentejo, identificou como necessidades tecnológicas: a melhoria da produtividade do montado, a melhoria da produtividade do trabalho de extracção até à fábrica, a organização do mercado da matéria-prima, a redução dos custos de transformação, entre outros.

Ainda assim, hoje como há décadas atrás, a extracção de cortiça é realizada da mesma maneira: de forma manual, largando as pranchas recém extraídas no chão para rechega manual posterior e transporte em reboque de tractor para o local de empilhamento ou carregamento directamente para a fábrica, devido à deslocalização das principais indústrias do norte para o sul de Portugal.

De que formas poderá no futuro ser melhorada a logística da extracção de cortiça?

- A mecanização da extracção de cortiça permitirá melhorar a qualidade da extracção, diminuindo feridas nas árvores, aumentando a eficiência do trabalho e garantindo operadores em número suficiente, minimizando os actuais problemas associados à mão de obra – escassez e falta de formação;
- O desenvolvimento de modelos alternativos de rechega, nomeadamente a rechega em paletes, que venham substituir a rechega manual das pranchas a partir do solo para o tractor, diminuirá custos de rechega e transporte, aumentando também a quantidade da cortiça transaccionada pela diminuição de bocados originados pelo manuseamento pós-colheita;
- O planeamento prévio da progressão da tiragem nas propriedades e dos trilhos de extracção a utilizar pelo tractor, recorrendo a GPS e a ferramentas informáticas já hoje disponíveis, permitirão ganhos de eficiência, nomeadamente pela diminuição do consumo de combustível, mas também terão benefícios ambientais em termos de conservação do solo pela redução da compactação;
- Todas estas evoluções terão ainda um impacto muito significativo em termos da melhoria das condições laborais dos trabalhadores responsáveis pelo descortçamento, rechega e transporte.

As principais questões logísticas com as quais os produtores hoje em dia se debatem são:

1. Avaliação da mão-de-obra disponível e contratação atempada;
2. Compatibilização da disponibilidade de mão-de-obra com a época ótima de extracção;
3. Decisão de empilhamento ou carregamento com transporte direto para a fábrica.

Em relação a este último ponto, a decisão de empilhar versus carregar prende-se principalmente com o desconhecimento do real teor de humidade da cortiça na data da extracção, o que tem motivado uma aversão à escolha de não empilhar (ver Figura 2).

A opção por empilhar a cortiça pode ser benéfica nas situações em que a humidade inicial é mais baixa e em que o desconto de humidade normalmente associado ao carregamento se pode tornar demasiado penalizador no negócio. Nos casos em que a humidade à extracção é elevada, a opção por empilhar é menos vantajosa, uma vez que os custos com a guarda e o seguro da pilha têm um peso muito significativo nesta opção. A dimensão da extracção será ainda outro factor a ter em conta, dado que tiragens maiores diluem mais estes custos e tornam a hipótese de empilhar mais interessante.

Figura 1: Análise de sensibilidade às opções Empilhamento ou Carregamento da cortiça [2].



RECOMENDAÇÕES

1. Conhecer a humidade da cortiça à data da extracção, na região;
2. Ponderar as características determinantes na venda:
 - a. as condições de desconto de humidade acordadas com o comprador;
 - b. a dimensão da tiragem (quantidade de arrobas previstas);
 - c. a humidade da cortiça à data da extracção (realize uma amostra de humidade);
 - d. as condições climatéricas do ano.
3. Compare os dois cenários possíveis, com base em dados de referência na região e nas condições propostas pelo comprador;
4. Com base nos pontos anteriores decida sobre o modelo do contrato de venda e a melhor forma de comercialização.

Em caso de dúvida, contacte a sua Associação de Produtores Florestais.