



GUIA COMERCIALIZAÇÃO DA CORTIÇA



FICHA TÉCNICA

Edição:

Filcork – Associação Interprofissional da Fileira da Cortiça

Redação técnica:

Sofia Ramos Leal

Miguel Santos

Design Gráfico, Paginação e preparação gráfica:

WhiteSpace

Tiragem:

500 exemplares

Data:

Outubro 2020

Filcork – Associação Interprofissional
da Fileira da Cortiça
Observatório do Sobreiro e da Cortiça
Zona industrial do Monte da Barca
2100-051 Coruche

filcork@gmail.com

www.filcork.pt

Nota introdutória	4
1. O que deve o produtor saber antes da venda?	5
1.1. Como saber o ano da tiradia e o limite da extração?	6
1.2. Como obter contactos de compradores?	7
1.3. Como obter contactos de tiradores de cortiça?	7
1.4. O que é a amostragem da qualidade da cortiça?	7
2. Produtor & Comprador	9
2.1. Modalidade de venda da cortiça	10
2.1.1. Quem é responsável pela extração da cortiça?	10
2.2. A cortiça	11
2.2.1. O calibre da cortiça	11
2.2.2. Qualidade da cortiça	12
2.2.3. Cortiça vendida em globo ou separada por tipos de destino industrial (refugos, virgem, bocados e cortiça amadia)	14
2.3. Transporte da cortiça	15
2.3.1. Pesagem da Cortiça	16
2.4. Preço	16
2.4.1. Descontos negociados	16
2.4.2. Prémio à Certificação Florestal	17
2.4.3. Enquadramento no CIVA	18
2.4.4. Faseamento, prazos de pagamento e forma de pagamento	18
3. Contrato de compra e venda	19
4. Bibliografia	23

Nota introdutória

A FILCORK - Associação Interprofissional da Fileira da Cortiça - é a primeira associação interprofissional do setor florestal em Portugal reconhecida oficialmente através do Despacho n.º 24543/2008, Diário da República, 2.ª série N.º 190 - 1 de outubro de 2008, Alvará de Reconhecimento de 22 de outubro de 2008. Estão representados nesta associação os estádios da produção e da transformação.

O setor da cortiça, no seu conjunto, tem uma enorme importância económica, social e ambiental. Apesar disso, para salvaguardar o seu futuro e manter a sua importância, tem de enfrentar com êxito uma concorrência crescente e muito agressiva dos produtos alternativos, a nível do mercado mundial. Para tanto, precisa de revelar iniciativa, capacidade de inovar e cultura de qualidade. Precisa, em síntese, de qualificar, credibilizar e promover os seus produtos, tendo em atenção a sua inserção num mercado globalizado, concorrencial e exigente.

É fundamental que o setor esteja unido no essencial, esteja consciente dos problemas que enfrenta, conheça as soluções para os ultrapassar e esteja em condições para impor a si próprio a disciplina e o rigor que a situação exige. Essa união, face aos problemas comuns, é facilitada pela existência da Filcork - Associação Interprofissional da Fileira da Cortiça. Pela sua natureza, a Filcork dedica-se aos problemas do conjunto da fileira; pela sua constituição, é equidistante e independente de interesses particulares; e pelas suas características, é um interlocutor institucional credível e eficaz na defesa dos interesses da cortiça.

Este guia de comercialização tem por objetivo ser um documento orientador e uma ferramenta que permita apoiar os agentes do setor nas suas relações comerciais.



1

O que deve o produtor saber antes da venda?

No processo de comercialização, é essencial o conhecimento do produto para ter mais confiança no momento da negociação. Neste sentido, identificaram-se quatro informações essenciais que o produtor deverá obter antes de iniciar o negócio:

- Confirmar o ano da tiradia e identificar os limites da extração
- Recolher contactos de compradores
- Recolher contactos de tiradores ou empresas que extraem cortiça
- Realizar uma amostra da qualidade da cortiça

Além destas informações que o produtor deve obter para iniciar o negócio, este deve estar consciente de que a cortiça se extrai no verão, mais propriamente entre meados de maio e agosto, dependendo das condições climáticas de cada ano.

1.1. Como saber o ano da tiradia e o limite da extração?

Ano da Tiradia

Em primeiro lugar, há que saber o que existe na propriedade. Se não tiver um plano de gestão florestal, o proprietário - com base no histórico das vendas anteriores - facilmente saberá qual a próxima tiradia, somando 9 anos à anterior.

No entanto, proprietários recentes, que não conheçam ainda os seus montados, podem - com uma visita ao terreno - facilmente saber qual o ano da tiradia anterior, uma vez que as árvores - de acordo com a legislação - devem ser marcadas com o último dígito do ano em que ocorreu a extração. A partir daí, somando 9 anos obtém-se o ano da próxima tiradia. Caso as árvores não estejam marcadas, e não existam registos de vendas, a opção será realizar algumas amostras de cortiça para contagem dos anéis de crescimento e determinar assim a idade da mesma.

Limite da Extração

O limite da extração é outra questão a considerar, dado que esse aspeto será importante no momento da negociação, quer da venda do produto, quer do serviço da própria extração. Se as árvores não estiverem todas marcadas, há a necessidade de verificar, junto aos caminhos e cercas, se as árvores da periferia estão marcadas; e se assim for, estaremos perante uma extração por folhas ou manchas, o que tipicamente será uma vantagem pois os tiradores não terão de percorrer toda a área para encontrar os sobreiros a extrair.

Caso exista mais do que uma tiradia, e as árvores estejam todas marcadas com anos diferentes, estamos perante uma tiradia misturada pé a pé, o que irá encarecer a extração, levando mais tempo a extrair, pois os tiradores têm de percorrer toda a área para encontrar os sobreiros a descortiar.

Idealmente, o proprietário pode produzir uma cartografia onde esteja identificado o limite da propriedade e os limites das extrações, caso exista mais do que uma.

1.2. Como obter contactos de compradores?

Existem principalmente dois tipos de compradores de cortiça: os que compram diretamente para a indústria e os intermediários.

Nos compradores da indústria, ou seja, os que compram diretamente para as fábricas e que normalmente são recursos humanos ou empresários das empresas corticeiras, os contactos podem ser obtidos junto da Associação Portuguesa da Cortiça (APCOR) ou diretamente junto das empresas corticeiras.

Nos intermediários, que compram aos produtores e depois vendem à indústria, podendo fazer ou não alguma separação, os contactos podem ser obtidos junto de associações de produtores florestais da região ou por contactos entre vizinhos.

1.3. Como obter contactos de tiradores de cortiça?

Uma peça fundamental na extração da cortiça são os tiradores. O proprietário deve escolher um grupo de tiradores experiente - que garanta um trabalho profissional e que não coloque a sanidade das suas árvores em causa. Por esta razão, a escolha dos tiradores é uma situação delicada.

Para garantir que tem disponível a equipa que pretende, o contacto deverá ser realizado com antecedência, e não no início da campanha de extração, altura em que os ranchos de tiradores já se encontram na sua maioria com as agendas completas.

Os contactos dos ranchos de tiradores de cortiça, além de poderem ser obtidos junto das comunidades locais onde se encontra a propriedade, podem também ser obtidos junto das organizações de produtores florestais da região.

1.4. O que é a amostragem da qualidade da cortiça?

A amostragem da qualidade da cortiça no mato é um serviço disponibilizado por algumas das associadas da Filcork, e permite um melhor conhecimento das cortiças de cada produtor, em função das características de qualidade e calibre. Com esta amostragem, o produtor suberícola tem a possibilidade de conhecer a sua cortiça e partir de uma base conhecida para o processo de negociação.

A amostragem da qualidade da cortiça tem de ser realizada antes da extração, no próprio ano ou no ano anterior (cortiça com 8 anos de criação) de modo a ter os resultados antes do processo de comercialização. A amostragem permite ao produtor saber de forma aproximada:

- As proporções relativas dos vários calibres da cortiça a extrair;
- As proporções relativas das diferentes qualidades presentes;
- Uma indicação do seu valor potencial, apresentado sob a forma de intervalo de preços.

A metodologia de amostragem apresenta-se, de forma resumida, na seguinte tabela (UNAC, 2013):

Fases	Descrição
I. Produção de cartografia	<ul style="list-style-type: none"> Localização da herdade sobre ortofotomapa e produção de cartografia para recolha de amostras Identificação do limite da área de extração Definição da dimensão da grelha de amostragem Implantação da grelha de amostragem Inserção dos pontos de amostragem em Global Positioning System (GPS)
II. Referência de intensidade de amostragem	<ul style="list-style-type: none"> Número mínimo de 20 parcelas de amostragem, de modo a garantir a colheita de pelo menos 100 calas, para áreas até 250 ha ou 15.000@. Acima destes valores a intensidade de amostragem será definida caso a caso, de acordo com a homogeneidade da exploração.
III. Amostragem de campo	<ul style="list-style-type: none"> Na propriedade, e com recurso ao GPS, deslocação ao centro de cada parcela para recolha de cinco calas, das cinco árvores mais próximas. A colheita da cala faz-se à altura do peito, com uma dimensão mínima de 20 x 20 cm, preferencialmente viradas para o centro da parcela. Identificação de cada cala com o número da árvore respetiva, e sua medição e caracterização. Armazenamento das calas e transporte para laboratório.
IV. Trabalho de laboratório	<ul style="list-style-type: none"> Identificação de todas as calas, numerando-as sequencialmente e marcando, em cada uma, a zona de medição do calibre. Medição do calibre de todas as calas e preenchimento dos respetivos registos. Cozedura de todas as calas, durante uma hora no tanque de cozedura do laboratório. Segunda medição de todas as calas, depois de uma estabilização de 72 horas, na zona da 1ª medição e no lado oposto e preenchimento dos respetivos registos. Classificação de cada cala por qualidade – 1ª a 3ª, 4ª a 5ª, 6ª e refugo. Anotação dos defeitos de cada cala – cobrilha, formiga, prego, tipo de bofe, barrenta, enguiado e esfoliado/ ano seco. A ocorrência de defeito pode originar a despromoção de uma ou mais classes de qualidade da respetiva cala, de acordo com a gravidade do mesmo.
V. Relatório final	<ul style="list-style-type: none"> Construção da grelha de classificação da cortiça amadia por classes de calibres e qualidades e elaboração do Relatório de Preços de Mercado e do Relatório Técnico de Apoio à Gestão.

Esta avaliação, quando realizada atempadamente, permite ainda ao produtor, com base no calibre obtido, decidir se extrai a cortiça com os 9 anos ou se adia a extração. Ou seja, se esta análise identificar que uma percentagem considerável da cortiça a extrair estará no limiar do calibre não rolhável, poderá ser compensador adiar a extração da cortiça por um ano, permitindo que esta cresça e ganhe calibre, passando a ser rolhável, o que vai promover a sua valorização, quer em termos de qualidade, quer em termos de preço.

2

Produtor & Comprador

Quando o comprador e o produtor iniciam a negociação da compra/venda de uma cortiça, são vários os aspetos que são tidos em conta e que posteriormente serão objeto da celebração do contrato.

Com o objetivo de facilitar a negociação, apresenta-se uma *check-list* dos aspetos que devem ser considerados, durante a negociação.

Checklist para Compra/Venda de Cortiça

Comprador:

.....

Produtor:

.....

Data do contacto:

.....

Modalidade de Venda

- Na árvore
- Em pilha
- A granel
- Extração por conta do produtor
- Extração por conta do comprador

Tipo de venda

- Cortiça vendida em globo
- Cortiça separada por tipos
- Descontos acordados
- Carregamento e Transporte da cortiça
- Certificação florestal
- Tipo de pagamento
- Contrato de compra e venda

Nos próximos pontos, será feita uma abordagem simples de cada item apresentado na *check-list*.

2.1. Modalidade de venda da cortiça

Existem duas modalidades de venda da cortiça: cortiça já extraída ou cortiça por extrair. No caso da cortiça extraída, esta pode ser empilhada, a granel e posteriormente vendida ou carregada diretamente para a fábrica ou estaleiro do comprador.

No caso de cortiça a extrair, geralmente esta tarefa fica a cargo do comprador, mas a forma de extrair pode ser acordada com o produtor.

Em qualquer das modalidades, a responsabilidade da extração pode ser do produtor ou do comprador.

2.1.1. Quem é responsável pela extração da cortiça?

Se o responsável pela extração for o produtor, estamos perante uma situação de venda de cortiça já extraída que poderá ser empilhada, a granel ou diretamente carregada para a fábrica ou estaleiro do comprador. Nestas situações, o produtor tem a responsabilidade acrescida de contratar e acompanhar a extração da cortiça, suportando deste modo os custos de extração.

Por outro lado, se a extração for por conta do comprador, este será o responsável por ter as suas equipas de extração, suportando os custos desse trabalho, e neste caso estamos perante uma venda de cortiça na árvore.

Ambas as modalidades justificam um acompanhamento permanente da extração, de forma a garantir que esta é corretamente executada. É por isso importante acompanhar a extração da cortiça para assegurar e monitorizar:

- A extração das cortiças virgens;
- A extração da cortiça velha (o que é possível extrair)
- Eventuais aumentos ou recuos

Em qualquer dos casos é fundamental conseguir a correta separação das cortiças referidas anteriormente.

2.2. A cortiça

Os diferentes tipos de cortiça têm utilizações industriais diversificadas e por consequência um potencial de valorização diferente. É dessa forma que o comprador estabelece a sua avaliação global final e por isso é possível haver diferentes critérios de valorização dependendo do agente comprador que está envolvido nesse processo comercial.

A cortiça virgem e a cortiça secundária, por norma, são vendidas com um preço diferente, normalmente mais baixo, uma vez que neste caso são cortiças cuja finalidade será sempre o subsector granulador.

No caso da cortiça amadia, cortiça que terá potencial para a indústria rolheira, esta é avaliada tendo em conta o seu calibre e a sua qualidade.

2.2.1. O calibre da cortiça?

A cortiça é extraída do tronco e dos ramos do sobreiro, sob a forma de peças semi-tubulares, habitualmente no verão, e com uma periodicidade legal mínima (em Portugal) de nove anos, sem prejuízo de possíveis exceções previstas no artigo 13.º do n.º 1 do Decreto-Lei n.º 169/2001.

A sua exploração começa após a árvore atingir o mínimo de 0,7 m de perímetro a 1,3 m do solo. Desta forma, a primeira extração da cortiça ocorre 20 a 25 anos após a instalação do sobreiro.

O calibre, ou a espessura da cortiça, é a distância que separa a costa da barriga de uma prancha.

Pode ser medido em milímetros ou em linhas, sendo que a linha é uma unidade utilizada apenas no setor corticeiro, correspondendo a 2,256 mm. Existem dois tipos de cortiça, divididos cada um em três classes.

Costa



Barriga



Nome	Espessura (mm)	Espessura (linhas)	Tipo de Cortiça
Delgadinha	14 a 18	6 a 8	Delgada
Delgadinha	18 a 22	8 a 10	
Delgada	22 a 27	10 a 12	
Meia-marca	27 a 32	12 a 14	Rolhável
Marca	32 a 40	14 a 18	
Grossa	> 40	> 18	

Mediante o calibre da cortiça, esta permitirá fazer produtos diferentes, sendo os mais valorizados os calibres que permitem obter rolhas naturais. A cortiça com calibre superior a Meia-marca (27 mm ou 12 linhas), tem condições para a produção de rolhas, considerando o diâmetro comum das rolhas (24mm).

O limite superior de cada uma das classes faz parte dela, ou seja, a Marca compreende a espessura maior que 32 mm até (igual) a 40 mm.

2.2.2. Qualidade da Cortiça

Apesar de ser possível avaliar a qualidade da cortiça com base em análise de imagem, esta não está ainda muito vulgarizada, pelo que se continua a realizar manualmente, tendo associada a si um elevado grau de subjetividade, que depende do operador que está a realizar a tarefa. No entanto, há critérios que se foram fixando com o passar dos tempos, que permitem diminuir este grau de subjetividade e que têm em conta três parâmetros:

- Homogeneidade da massa da cortiça
- Aspeto da barriga
- Aspeto das costas

É possível definir para cada um destes parâmetros, os critérios que as pranchas de cortiça devem possuir para fazerem parte de cada uma das classes de qualidade definidas. No entanto, quando o comprador se desloca ao campo, para realizar a sua compra, se a cortiça ainda não foi extraída o único parâmetro que este dispõe para a avaliar é o aspeto das costas. Esta é a razão pela qual é uma mais-valia que o produtor tenha realizado previamente uma amostragem da qualidade da cortiça, por exemplo, com a associação de produtores da região onde está localizado e desta forma poder conhecer com mais detalhe a cortiça da sua propriedade.

Importa ainda referir que os compradores, realizam eles próprios amostragens que lhes permitem fazer a sua avaliação e qualificação.

Homogeneidade da massa da cortiça



Aspeto da barriga



Aspeto das costas



Existem 6 classes de qualidade, que têm em conta a massa, a barriga e a costa, e que são tidas em conta pelo comprador no momento da sua avaliação. Estas classes de qualidade encontram-se resumidas na tabela (UNAC, 2013):

Parâmetros		Classes de Qualidade da Cortiça					
		1. ^a	2. ^a	3. ^a	4. ^a	5. ^a	6. ^a
Massa	Porosidade	Poros cilíndricos, de pequena dimensão	Poros cilíndricos, de pequena dimensão, mas ligeiramente maiores que os da classe anterior	Poros cilíndricos, de média dimensão, associados a poros com limites irregulares, de média dimensão	Poros com limites irregulares de média dimensão, associados a poros cilíndricos	Muitos poros com limites irregulares de média e grande dimensão	Muitos poros com limites irregulares de grande dimensão
	Massa	Homogénea com crescimentos anuais regulares	Homogénea com crescimentos anuais regulares	Com crescimentos anuais regulares	Com crescimentos anuais pouco regulares	Com crescimentos anuais irregulares	Com crescimentos anuais irregulares
	Raspa	Espessura reduzida (<2mm)	Espessura reduzida (2 a 3 mm)	Espessura média (3 a 4 mm)	Espessura média (3 a 4 mm)	Espessa	Espessa
Barriga	Superfície	Lisa e macia	Ligeira ondulação e alguma rugosidade	Ondulada e ligeiramente rugosa	Ondulada e rugosa	Bastante ondulada e rugosa	Bastante ondulada e rugosa
	Poros	Pequenos, podendo apresentar poucos médios	Pequenos e médios podendo apresentar poucos grandes	Muitos poros pequenos e médios podendo apresentar poucos grandes	Muitos poros médios e alguns grandes	Muitos poros médios e grandes	Muitos poros médios e grandes
	Prego	Ausente	Ausente	Presente em pequena escala	Presente	Presente	Presente
Costas	Enguiado	Ausente	Ausente	Ausente	Presente em pequena escala	Presente	Presente
	Rachado	Presente com direção predominantemente vertical	Presente segundo várias direções	Presente segundo várias direções	Presente segundo várias direções	Presente segundo várias direções	Presente segundo várias direções

Existem defeitos da cortiça, que influenciam a sua classificação, existindo uns que depreciam diretamente a qualidade da cortiça (apresentados na tabela) e outros que apenas depreciam consoante a extensão do mesmo, como é o caso do verde, esfoliado, formiga, cobrilha e pica-pau.

As cortiças, cuja extensão dos vários defeitos não permita a produção de rolhas e que são processadas apenas para o fabrico de granulado de cortiça, são classificadas como “refugo”.

É sempre possível ordenar diferentes cortiças, de acordo com os critérios apresentados na tabela, apresentando-se de seguida uma possibilidade:

1.^a



2.^a



3.^a



4.^a



5.^a



6.^a



Refugo



Classes de Qualidade da Cortiça

Apesar de ser importante o produtor conhecer as classes de qualidade da cortiça, será ainda mais importante que conheça os termos industriais vulgarmente utilizados, que agregam as cortiças em três classes de qualidade: rolhável, delgada e refugo. Estas categorias aproximam-se mais do verdadeiro rendimento de transformação industrial das diversas pranchas de cortiça.

- **Rolhável** – cortiças muito homogêneas, com reduzida porosidade, com poros cilíndricos e de pequenas dimensões, e ainda uma costa fina. Pranchas de 1.^a, 2.^a e 3.^a qualidades.
- **Delgada** – cortiças cujo calibre não permite a brocagem de rolha natural.
- **Refugo** – cortiças que pelos seus defeitos não permitem a brocagem de rolhas, nomeadamente pela existência de galerias de formiga ou cobrilha no meio da massa, bem como elevada presença de poros cónicos. A porosidade é elevada, tem formas irregulares e encontra-se dispersa no meio da massa.

2.2.3. Cortiça vendida em globo ou separada por tipos de destino industrial (refugo, virgem, bocados e cortiça amadia)

No momento da venda, são muitos os conceitos utilizados para classificar a cortiça, e como tal é necessário que estejam bem claros, de forma a que a decisão tomada sobre se a cortiça será vendida em globo ou separada por tipologias, seja feita de forma consciente.

A separação da cortiça amadia, da virgem ou secundeira, é relevante, dada a diferença de valor comercial.

Os bocados são pedaços de pranchas que se soltaram durante a extração, ou porções de cortiça que foram retirados da árvore para evitar feridas. A percentagem de bocados resultante de uma tiradia de cortiça é um dos fatores que contribui para a sua desvalorização. No entanto estes pedaços não deixam de ser cortiça amadia mas com menor rendimento industrial, por isso o seu menor valor.

São considerados bocados todos os pedaços de cortiça com tamanho inferior a 20x20cm, ou seja, 400cm².

Os calços, por sua vez, correspondem à parte inferior da prancha que está em contacto com o solo e que devem ser retirados das árvores. Caso não se efetue esta operação a árvore ficará sujeita a maiores problemas sanitários.



Os calços por terem baixo rendimento industrial, mas sobretudo porque acarretam, pela sua natureza, um risco acrescido em questões sensoriais, não são utilizados na fabricação de rolhas.

Estas partes de cortiça menos valorizadas – bocados e calços – levam por vezes a um desconto no preço da cortiça. No entanto, como correspondem a uma quantidade desconhecida a quando da realização do negócio, é recomendável incluir no contrato de venda que esses descontos são relativos à quantidade efetiva, e não a percentagens empíricas pré-estabelecidas.

É recomendável que todas estas questões fiquem bem explícitas durante a redação do contrato.

2.3. Transporte da cortiça

À semelhança do que já foi referido para a extração da cortiça, também o transporte é uma questão a ser discutida. O transporte pode ser da responsabilidade do comprador ou do produtor.

Se a cortiça for proveniente de uma exploração certificada, esta questão do transporte é muito relevante, na medida em que quem faz o transporte não pode ser um elo de fora da cadeia de responsabilidade, pois esta cadeia não pode ser quebrada, sob pena de se perder a certificação. Ou seja, se o comprador não estiver certificado pelo sistema de certificação que também certificou a exploração (situação muito comum no caso dos intermediários), o transporte terá de ser da responsabilidade do produtor até a cortiça dar entrada na fábrica, não podendo passar pelo estaleiro do comprador. Se o intermediário estiver certificado, poderá então ser ele o responsável pelo transporte e inclusive manter pilhas de cortiça certificada no seu estaleiro, desde que estas estejam bem identificadas com a sua origem.

Importa referir que com base no artigo nº3 do Decreto-Lei n.º 198/2012, de 24 de agosto, e alterado pela Lei n.º 66-B/2012, de 31 de dezembro, não é obrigatória a emissão de documento de transporte para bens provenientes de produtores agrícolas, apícolas, silvícolas ou de pecuária, resultantes da sua própria produção, transportados pelo próprio ou por sua conta. Assim sendo, os produtores, que pretendam transportar cortiça da sua exploração diretamente para a fábrica, não são obrigados a emitir um documento de transporte, no entanto, pode ser exigida uma prova de proveniência e destino do produto, pelo que existem minutas produzidas pela CAP (Confederação de Agricultores de Portugal) juntamente com a OCC (Ordem dos Contabilistas Certificados) que podem ser utilizadas para este efeito.

2.3.1 Pesagem da cortiça

Durante o transporte, e sempre que a venda da cortiça seja realizada com base na quantidade real de cortiça extraída, há a pesagem das *carradas*, pelo que o local da pesagem (báscula) também deverá ser acordado entre as partes devendo, sempre que possível, estar presente na pesagem um representante do produtor e um representante do comprador.

**2.4.
Preço**

Conforme foi descrito anteriormente, o preço acordado deverá ter em conta diversos fatores, tais como a qualidade da cortiça, o seu calibre e o tipo de extração acordado. Todos os eventuais descontos que possam ser negociados, devem ser considerados no final das pesagens, tendo por base a quantidade final da cortiça.

2.4.1. Descontos negociados

Os descontos que normalmente são negociados entre ambas as partes, são a percentagem de bocados e a humidade da cortiça.

No que respeita aos bocados, sempre que possível, o procedimento recomendado é que os mesmos sejam separados e vendidos com base na quantidade real.

A humidade da cortiça foi desde sempre um parâmetro considerado na sua comercialização, sendo normalmente expresso como um desconto percentual sobre a quantidade total de cortiça, determinada por pesagem ou por cubicagem.

Têm sido feitos trabalhos técnicos e científicos, bem como normativos IPQ nesta matéria que poderão apoiar processo de comercialização.

No caso de cortiças vendidas na árvore o desconto de humidade deve ser acordado entre as partes e integrar de forma clara o contrato de compra e venda.

2.4.2. Prémio à Certificação Florestal

Com a crescente consciência ambiental, e a procura por parte dos consumidores de atividades socialmente mais responsáveis, aumentou a procura de produtos resultantes de matérias-primas florestais certificadas, não sendo a cortiça uma exceção.

Existem dois sistemas de certificação florestal:

- O FSC® (Forest Stewardship Council) é uma organização independente, não-governamental, sem fins lucrativos, criada para promover a gestão responsável das florestas do mundo inteiro. É uma entidade acreditadora que regula a utilização da marca FSC, reconhecendo entidades auditoras como qualificadas para levar a cabo processos de certificação florestal FSC. O objetivo da certificação florestal pelos Princípios e Critérios FSC é promover uma gestão responsável, salvaguardando as funções económicas, ambientais e sociais das áreas florestais.
- O Programme for the Endorsement of Forest Certification (Programa para o Reconhecimento da Certificação Florestal) – PEFC™, é uma organização não-governamental sem fins lucrativos dedicada a promover a Gestão Florestal Sustentável e sua certificação. O PEFC funciona em toda a cadeia de abastecimento de produtos de base florestal, para promover boas práticas na floresta e garantir que a madeira, cortiça e outros produtos florestais não-lenhosos são produzidos de acordo com os melhores padrões éticos, ecológicos e sociais.

Apesar das normas de implementação de ambos os sistemas serem distintas, assentam nos mesmos princípios reguladores, ou seja, numa gestão florestal responsável e sustentável, que além do valor económico da floresta, considera questões sociais, laborais e ambientais aliadas à aplicação de boas práticas de gestão.

A certificação fornece uma ligação credível entre uma produção responsável e o consumo de produtos florestais, permitindo que os consumidores e as empresas tomem decisões de compra, que irão beneficiar as pessoas e o ambiente, bem como assegurar um valor crescente aos negócios.

Sendo este um esforço que deverá ser conjunto, na medida em que o produto final certificado terá um valor acrescentado, a matéria-prima que é o início de todo o processo deverá ser valorizada quando sai de uma exploração certificada. Esta valorização deve ser considerada como uma mais valia e como um reforço positivo ao esforço realizado pelos proprietários florestais que têm as suas propriedades certificadas, pois estes são um garante de perpetuidade de produção de cortiça, utilizando práticas que permitem aumentar a longevidade das árvores e, consequentemente, uma produção de cortiça de melhor qualidade.

Importa referir que o sistema com maior área de sobreiro certificada é o FSC, apresentando no final de 2018 uma área de 126.614ha certificados, o que corresponde a 17,6% da área nacional de sobreiro. Esta área tem potencial para aumentar, no entanto é necessário que os proprietários se sintam valorizados pelo esforço que os sistemas de certificação exigem, passando essa valorização pela venda de cortiças certificadas a um preço superior às cortiças não certificadas.

2.4.3. Enquadramento no CIVA

No final de outubro de 2019, com a publicação do Decreto-lei nº165/2019 de 30 de outubro, o enquadramento das vendas de cortiça no CIVA (código do IVA), sofreu alterações, com efeitos a partir de 1 de janeiro 2020. Este decreto-lei passa a definir um mecanismo de autoliquidação do IVA, no que respeita a transmissões de bens de produção silvícola, onde a cortiça está incluída. Assim, passa a ser responsabilidade do comprador proceder à autoliquidação do IVA relativamente à cortiça adquirida, junto da Autoridade Tributária e Aduaneira.

Estão abrangidas por este mecanismo de autoliquidação todas as formas de primeira transação de cortiça, seja cortiça vendida na árvore ou extraída.

2.4.4. Faseamento, prazos de pagamento, forma de pagamento

A forma de pagamento, deverá ser acordada entre as partes, sendo o mais comum o pagamento de modo faseado.

3

Contrato compra e venda

O contrato é uma peça fundamental no negócio de compra e venda da cortiça, na medida em que protege ambas as partes, uma vez que inclui nele todas as decisões tomadas durante o processo de negociação. Deste modo, disponibilizam-se neste guia três tipos de minutas que podem ser adaptadas a cada venda:

- Anexo I – Cortiça extraída pelo produtor e empilhada
- Anexo II – Cortiça extraída pelo produtor sem empilhamento
- Anexo III – Cortiça vendida na árvore

Anexo I — Cortiça extraída pelo produtor e empilhada

1º outorgante:, contribuinte fiscal nº, com morada/sede em, representado por (no caso de pessoas coletivas), adiante designado por **vendedor**;

E

2º outorgante:, contribuinte fiscal nº, com sede em, representada neste ato pelos seus, adiante designado por **comprador**.

Em conjunto, designadas por **Partes**.

É celebrado o presente **Contrato de compra e venda de cortiça**, adiante designado por **Contrato**, nos termos e condições constantes das cláusulas seguintes:

1ª cláusula

O vendedor, vende a sua cortiça com anos, correspondente ao ano de extração, na propriedade, sita em A produção estimada é de arrobas, sendo o preço acordado €/@.

(Caso a cortiça seja certificada) A cortiça objeto do presente contrato, pertence a uma propriedade certificada pelo FSC/PEFC (selecionar opção), com o código

2ª Cláusula

A cortiça é vendida em pilha, a levantar ao fim de 21 dias, após o seu fecho, sendo a cortiça considerada comercialmente seca.

O transporte da cortiça é realizado por conta do comprador, com pesagem realizada na báscula situada em, sempre acompanhada por um representante do vendedor.

3ª Cláusula

Preço da cortiça acordado entre as partes é de €/@.

À cortiça virgem e os bocados (pedaços com dimensões inferiores a 20cmx20cm), é aplicado o valor €/@.

(Caso a cortiça seja certificada) Ao preço total da cortiça é aplicado um prémio à certificação no valor de €/@ a considerar na última fatura, quando o peso total da cortiça extraída for apurado, incluindo virgem e bocados.

Aos valores dos pontos anteriores acresce IVA à taxa legal em vigor.

4ª Cláusula

O pagamento será feito da seguinte forma, sempre contra apresentação de fatura emitida pelo vendedor:

1ª prestação referente ao sinal no valor de, no ato da assinatura do presente contrato, a que corresponde % do valor estimado da quantidade de cortiça;

2ª prestação no valor de, no início da extração, a que corresponde % do valor estimado da quantidade de cortiça;

3ª prestação no valor de, no final da extração mediante as pesagens realizadas, a que corresponde % do valor pesado da quantidade de cortiça.

*caso existam outras prestações onde o pagamento seja feito de forma posterior e faseada devem ser redigidas nestes pontos.

O valor do prémio da certificação é calculado com base no peso total da cortiça e pago na última fatura.

O pagamento é realizado, preferencialmente por transferência bancária para o IBAN

O presente contrato é celebrado em, aos dias do mês de do ano em duas vias, ficando um em poder de cada uma das partes.

(Assinaturas)

Anexo 2 — Cortiça extraída pelo produtor sem empilhamento

1º outorgante:, contribuinte fiscal nº, com morada/sede em, representado por (no caso de pessoas coletivas), adiante designado por **vendedor**;

E

2º outorgante:, contribuinte fiscal nº, com sede em, representada neste ato pelos seus, adiante designado por **comprador**.

Em conjunto, designadas por **Partes**.

É celebrado o presente **Contrato de compra e venda de cortiça**, adiante designado por **Contrato**, nos termos e condições constantes das cláusulas seguintes:

1ª cláusula

O vendedor, vende a sua cortiça com anos, correspondente ao ano de extração, na propriedade, sita em A produção estimada é de arrobas, sendo o preço acordado €/@.

(Caso a cortiça seja certificada) A cortiça objeto do presente contrato, pertence a uma propriedade certificada pelo FSC/PEFC (selecionar opção), com o código

2ª Cláusula

O transporte da cortiça é realizado por conta do comprador, com pesagem realizada na báscula situada em, sempre acompanhada por um representante do vendedor.

Por cada pesagem, será feito um ajuste ao peso com base na humidade da cortiça, no valor de %.

3ª Cláusula

Preço da cortiça acordado entre as partes é de €/@.

À cortiça virgem e os bocados (pedaços com dimensões inferiores a 20cmx20cm), é aplicado o valor €/@.

(Caso a cortiça seja certificada) Ao preço total da cortiça é aplicado um prémio à certificação no valor de €/@ a considerar na última fatura, quando o peso total da cortiça extraída for apurado, incluindo virgem e bocados.

Aos valores dos pontos anteriores acresce IVA à taxa legal em vigor.

4ª Cláusula

O pagamento será feito da seguinte forma, sempre contra apresentação de fatura emitida pelo vendedor:

1ª prestação referente ao sinal no valor de, no ato da assinatura do presente contrato, a que corresponde % do valor estimado da quantidade de cortiça;

2ª prestação no valor de, no início da extração, a que corresponde % do valor estimado da quantidade de cortiça;

3ª prestação no valor de, no final da extração mediante as pesagens realizadas, a que corresponde % do valor pesado da quantidade de cortiça.

*caso existam outras prestações onde o pagamento seja feito de forma posterior e faseada devem ser redigidas nestes pontos.

O valor do prémio da certificação é calculado com base no peso total da cortiça e pago na última fatura.

O pagamento é realizado, preferencialmente por transferência bancária para o IBAN

O presente contrato é celebrado em, aos dias do mês de do ano em duas vias, ficando um em poder de cada uma das partes.

(Assinaturas)

Anexo 3 — Cortiça vendida na árvore

1º outorgante: , contribuinte fiscal nº..... , com morada/sede em , representado por (no caso de pessoas coletivas) , adiante designado por **vendedor**;

E

2º outorgante: , contribuinte fiscal nº..... , com sede em , representada neste ato pelos seus , adiante designado por **comprador**.

Em conjunto, designadas por **Partes**.

É celebrado o presente **Contrato de compra e venda de cortiça**, adiante designado por **Contrato**, nos termos e condições constantes das cláusulas seguintes:

1ª cláusula

O vendedor, vende a sua cortiça com anos, correspondente ao ano de extração , na propriedade..... , sita em A produção estimada é de arrobas, sendo o preço acordado €/@.

(Caso a cortiça seja certificada) A cortiça objeto do presente contrato, pertence a uma propriedade certificada pelo FSC/PEFC (selecionar opção), com o código

2ª Cláusula

A cortiça é vendida na árvore, sendo a extração da responsabilidade do comprador.

Toda a cortiça amadia deverá ser extraída, com extremo zelo de modo a não danificar os sobreiros. Todos os sobreiros virgens que apresentem dimensões legais para serem descortiçados, devem sê-lo.

Os sobreiros, devem ser marcados com o último dígito do ano da extração, de acordo com o previsto no Decreto-lei nº169/2001, de 25 de maio, alterado pelo Decreto-lei nº155/2004, de 30 de junho.

O comprador é responsável pela contratação dos tiradores de cortiça, assegurando todas as questões relacionadas, com a formação, higiene e segurança no trabalho, bem como seguros de acidentes de trabalho.

O comprador deverá assegurar ainda a disponibilidade de equipamentos de proteção individual necessários à prática da extração da cortiça, bem como material desinfetante para as machadas.

O transporte da cortiça é realizado (periodicidade a definir), com pesagem realizada na báscula situada em , sempre acompanhada por um representante do vendedor.

Por cada pesagem, será feito um ajuste ao peso com base na humidade da cortiça, no valor de%.

3ª Cláusula

Preço da cortiça acordado entre as partes é de €/@.

À cortiça virgem e os bocados (pedaços com dimensões inferiores a 20cmx20cm), é aplicado o valor..... €/@.

(Caso a cortiça seja certificada) Ao preço total da cortiça é aplicado um prémio à certificação no valor de €/@ a considerar na última fatura, quando o peso total da cortiça extraída for apurado, incluindo virgem e bocados.

Aos valores dos pontos anteriores acresce IVA à taxa legal em vigor.

4ª Cláusula

O pagamento será feito da seguinte forma, sempre contra apresentação de fatura emitida pelo vendedor:

1ª prestação referente ao sinal no valor de , no ato da assinatura do presente contrato, a que corresponde % do valor estimado da quantidade de cortiça;

2ª prestação no valor de , no início da extração, a que corresponde % do valor estimado da quantidade de cortiça;

3ª prestação no valor de , no final da extração mediante as pesagens realizadas, a que corresponde % do valor pesado da quantidade de cortiça.

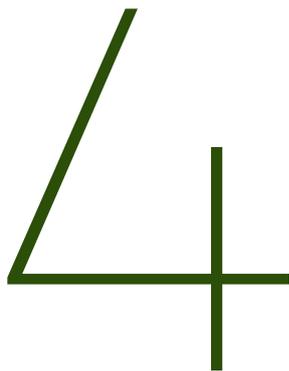
*caso existam outras prestações onde o pagamento seja feito de forma posterior e faseada devem ser redigidas nestes pontos.

O valor do prémio da certificação é calculado com base no peso total da cortiça e pago na última fatura.

O pagamento é realizado, preferencialmente por transferência bancária para o IBAN

O presente contrato é celebrado em , aos dias do mês de do ano em duas vias, ficando um em poder de cada uma das partes.

(Assinaturas)



Bibliografia

- Costa, A., Pereira, H., Drying kinetics of cork planks in a cork pile in the field. Food Bioprod Process (2012).
- Reis, A., Conhecimento da humidade a que se referem a quantidade e o preço da cortiça acordados para efeitos de transacção comercial. Um importante passo no sentido do aumento da transparência do processo de comercialização da cortiça no mato. Divisão de Estatística e Estudos Económicos. Instituto Florestal. Lisboa (1995).
- UNAC – Guia de Comercialização da Cortiça no Campo. Lisboa (2013).



ASSOCIAÇÃO INTERPROFISSIONAL
DA FILEIRA DA CORTIÇA

