

Informativo Técnico 3

*As Concessões de
Florestas Públicas na
Amazônia Brasileira*

Como concorrer a uma concessão florestal?



IFT

Instituto Floresta Tropical

Agradecimentos

Os autores gostariam de agradecer à equipe técnica do IMAFLORA, uma vez que o presente informativo foi em grande parte inspirado em um Guia desenvolvido por esta organização e pelo IFT para divulgar o sistema de concessões florestais e o conteúdo da Lei de Gestão de Florestas Públicas em 2010. Os autores também agradecem ao Dr. José Natalino Macedo Silva pela revisão técnica deste material. O conteúdo desta publicação é de responsabilidade dos autores, não expressando necessariamente a posição das instituições que financiaram e apoiaram a elaboração de seu conteúdo.





Foto: Adriano Gambarini

Apresentação

A Lei de Gestão de Florestas Públicas, ou LGFP (Lei Federal 11.284, de 02/03/2006), regulamentada pelo Decreto Federal 6.063/07, gerou novas perspectivas para o avanço do setor florestal brasileiro e para o aumento da área florestal manejada na Amazônia ao criar modalidades de gestão das florestas públicas para fins de produção sustentável, pautada na conservação dos recursos naturais e na geração de benefícios socioambientais. Dentre tais modalidades, o modelo de concessão florestal nasceu para permitir o uso racional das florestas públicas brasileiras diante de um rígido controle e monitoramento do manejo florestal por parte do governo e da sociedade.

Entretanto, para que as florestas públicas utilizadas em regime de concessão possam cumprir seu papel - maximizando os benefícios socioeconômicos de seu uso, os benefícios ambientais de sua conservação, e servindo como uma fonte estável de matéria-prima à indústria de transformação brasileira - é importante que os potenciais interessados nas concessões estejam cientes de seus deveres e responsabilidades. Concorrer às concessões florestais exige um esforço em termos técnicos e financeiros por parte dos empreendimentos interessados (empresariais e comunitários) para que possam ter acesso às florestas públicas.

Esta publicação foi desenvolvida para auxiliar neste esforço dos empreendimentos florestais, em especial os de pequeno e médio porte, a se prepararem para o processo de licitação a uma dada concessão. Veremos, desta forma, os principais indicadores e parâmetros utilizados para a qualificação de propostas técnicas e financeiras de acesso às concessões. Este informativo conclui uma série de três volumes desenvolvidos especificamente para esta preparação, sendo que o primeiro informativo dispôs sobre as principais preocupações envolvidas no manejo de florestas naturais amazônicas, o segundo expôs os principais elementos da Lei de Gestão de Florestas Públicas e as concessões florestais, e este informativo trata especificamente sobre como concorrer às concessões a partir destas informações. Este informativo tem um enfoque especial nas concessões em âmbito federal em andamento, mas os mesmos princípios e dicas apresentados são aplicáveis às demais concessões a nível estadual.

Desejamos que esse informativo seja útil para todos aqueles empreendimentos florestais interessados na concessão, sejam estes empresariais ou comunitários, de grande ou pequena escala, mas que possuem potencial para promover as mudanças que a Lei de Gestão de Florestas Públicas apresenta ao permitir a concessão de florestas públicas à iniciativa privada.

Capítulo 1: Concorrendo à Concessão Florestal

A concessão florestal é um dos três modelos previstos na Lei de Gestão de Florestas Públicas, ou LGFP (Lei Federal 11.284/2006) para a gestão das florestas públicas brasileiras¹, pautada em bases sustentáveis para a exploração de recursos madeireiros, não madeireiros e de serviços. Desta forma, a concessão florestal consiste na permissão a pessoas jurídicas, selecionadas por licitação, para desenvolver atividades de manejo de produtos e serviços florestais mediante pagamento, além de outras obrigações e responsabilidades legais.

A permissão ao direito de realizar a exploração é feita em uma lógica que inclui algumas restrições e exclusões. Os produtos e serviços passíveis de exploração são detalhados nos editais de concessão e são chama-

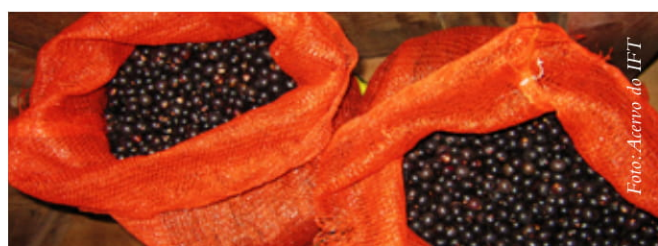
dos de objeto da concessão. Neste sentido, o anexo ao edital da concessão florestal referente ao objeto contém os produtos e serviços florestais passíveis de serem manejados pelo concessionário em uma unidade de manejo florestal (UMF) com o perímetro georreferenciado. Cada edital de licitação contém uma lista de espécies florestais que podem ser manejadas, assim como uma lista de exclusão de espécies (ver explicação abaixo), geralmente de uso não madeireiro. Para a concessão de serviços florestais também são apresentados, em edital, sua definição, as condições especiais de uso e os casos de exclusão.

Dica 1

Além da descrição do objeto de cada concessão em questão, os interessados em concorrer a um processo de licitação devem conhecer muito bem o Edital de Licitação. Nele, estarão descritas todas as regras para a concorrência e as informações necessárias para a elaboração das propostas técnicas e de preço. Com base no edital, no PAOF³, e em dados de estudo existentes, o potencial concessionário pode ainda conhecer a oferta de áreas e de produtos ou serviços potenciais da concessão em questão, avaliando se a floresta pública ofertada está localizada em regiões de interesse e se o empreendimento tem capacidade técnica e financeira para assumir um compromisso durante os prazos que serão estabelecidos no contrato, considerando os gastos e as responsabilidades contratuais.

Dica 2

Lembre-se que, independentemente do produto ou do serviço que seu empreendimento pretende explorar em uma dada concessão, o modelo brasileiro de concessões traz consigo um forte monitoramento do contrato que será estabelecido entre o órgão gestor da concessão e o concessionário. Por isso, tenha em conta que seu empreendimento deverá demonstrar as melhores práticas de manejo na concessão. Informe-se antes sobre as organizações que podem lhe auxiliar a atingir esta meta, caso se sinta despreparado para isto⁴.



Os direitos das comunidades tradicionais em relação aos produtos não madeireiros

A LGFP permite o acesso de comunidades locais e tradicionais às Unidades de Manejo concedidas para a extração de Produtos Florestais Não Madeireiros (PFNM)², conforme reivindicação da comunidade e verificação pelo órgão gestor, sem prejuízos ao concessionário e mediante diálogo entre as partes para evitar possíveis acidentes decorrentes da atividade florestal na UMF. Tais produtos não podem ser explorados e comercializados pelos concessionários e, desta forma, são listados como produtos de exclusão da concessão.

^{1,2} Mais detalhes sobre os modelos de gestão de florestas públicas criados pela LGFP podem ser vistos no Informativo Técnico IFT 2 (www.ift.org.br).

³ O PAOF, sigla de Plano Anual de Outorga Florestal, é uma publicação anual elaborada e divulgada pelo órgão gestor da concessão florestal e aprovado e publicado pelo poder concedente. Seu funcionamento e conteúdo foram descritos no Informativo Técnico do IFT 2.

⁴ Ver o Informativo Técnico IFT 1 para maiores detalhes sobre as práticas recomendadas para o bom manejo de florestas naturais (www.ift.org.br).

Capítulo 2: Como Funciona a Licitação para uma Concessão Florestal?

No **Informativo Técnico IFT 2**, apresentamos, em linhas gerais, as principais etapas envolvidas no processo de concessão florestal. Neste capítulo, revisaremos estas etapas, desta vez enfocando no que deve ser observado pelo empreendimento empresarial ou comunitário para concorrer mais eficientemente.

A partir de uma primeira análise dos dados divulgados no PAOF, o próximo passo é acompanhar a publicação do pré-edital e, posteriormente, do edital de licitação para a concessão florestal. Além disso, no intuito de tornar o processo público, transparente e participativo, a publicação do edital de licitação de lotes de concessão é precedida de audiência pública realizada no local de abrangência do lote em questão, organizada e divulgada pelo órgão gestor. Desta forma, se o potencial concessionário detiver o conhecimento de informações que sejam relevantes ao edital de uma dada concessão, aconselhamos que o mesmo participe destas audiências públicas.

Quais os objetivos das audiências públicas do edital de concessão?

- › Identificar e debater o objeto da concessão florestal e as exclusões;
- › Identificar e debater os aspectos relevantes do edital de concessão, em especial a distribuição e a forma das unidades de manejo florestal (UMFs) e os critérios e indicadores para a seleção da melhor proposta entre os concessionários potenciais;
- › Propiciar aos diversos atores interessados a possibilidade de oferecer comentários e sugestões sobre o edital;
- › Dar publicidade e transparência às ações do órgão gestor.

Dica 3

As audiências públicas são oportunidades importantes para os atores envolvidos com o uso da floresta e para o público em geral manifestarem sua opinião e darem sugestões para a melhoria do edital de concessão de uma dada floresta pública, ou ainda para conhecer melhor o próprio edital e tirar dúvidas a respeito do mesmo.

Finalizado o período de audiências públicas, o órgão gestor deve analisar as reivindicações dos setores da sociedade, acatando-as, se forem pertinentes. Em seguida, o órgão gestor publica o edital de licitação, que conterà todas as regras da concessão a serem consideradas pelos proponentes. No âmbito federal, o edital de licitação é publicado com antecedência mínima de 45 dias à abertura do processo de julgamento das propostas. **Ou seja, o candidato deve se habilitar e submeter as propostas técnicas e de preço nesse período.**

Dica 4

Lembre-se que os prazos para a submissão das propostas técnicas e de preços em um processo de licitação à concessão são curtos e, além disso, as audiências públicas que precedem a publicação do edital são as melhores ocasiões para tirar dúvidas a respeito do mesmo. Antecipe-se. Inicie a preparação da proposta de seu empreendimento assim que o pré-edital for divulgado, e comece a preparar a documentação do empreendimento para a fase de habilitação (a ser discutida adiante).

O processo de licitação para uma dada concessão florestal é uma concorrência entre candidatos para uma mesma unidade de manejo inserida em um lote de concessão. Nessa concorrência, o proponente deve se habilitar, mostrando que é capaz de assumir uma concessão florestal nos moldes da LGFP. Em seguida, o proponente deve apresentar duas propostas, a técnica e a de preço. A primeira é chamada de **proposta técnica** porque o objetivo da LGFP é destinar a floresta para uso sustentável por meio de técnicas adequadas de manejo florestal. A segunda, **proposta de preço**, porque a concessão é onerosa, ou seja, para explorar recursos e serviços florestais de terras públicas é necessário pagar ao poder público pelos produtos ou serviços explorados.

Dessa forma, a fase de licitação para a concessão florestal tem como objetivo habilitar os proponentes no processo de concorrência e selecionar a pessoa jurídica que será detentora do direito de manejar a UMF em questão. Essa fase é dividida em quatro etapas, detalhadas no **Informativo Técnico IFT 2**, e que serão novamente apresentadas neste capítulo, desta vez com um enfoque nos elementos que merecem atenção especial por parte dos potenciais concessionários.

PRIMEIRA ETAPA DO PROCESSO DE LICITAÇÃO: A PUBLICAÇÃO DO EDITAL

O edital é elaborado pelo poder concedente da concessão florestal (ou pelo órgão gestor⁵) e publicado conforme critérios e normas gerais da Lei 8.666/1993, que trata das normas para licitações e contratos no âmbito dos poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos municípios. O edital abrange todas as informações pertinentes à concorrência, estabelecendo as regras para a submissão de documentos para a habilitação e para o julgamento das propostas. O edital também traz informações essenciais sobre o lote de concessão, contendo a descrição das unidades de manejo, as atividades que poderão ser desenvolvidas pelo concessionário, bem como a lista de exclusão de produtos e serviços florestais. O edital estabelece, além disso, o preço mínimo da concessão, item importante para a proposta de preço e para a avaliação da viabilidade econômica da atividade. No edital, também são informadas as datas de entrega e de abertura dos envelopes de habilitação e das propostas dos candidatos⁶.

Dica 5

Caso tenha dúvidas se uma determinada concessão é ou não interessante economicamente para o seu empreendimento, uma visita de reconhecimento pode ajudar a determinar alguns pontos críticos, como acesso, infraestrutura existente e demais condições do terreno e condições logísticas. Note que o edital descreve o período e as condições sob as quais tais visitas podem ser realizadas.

SEGUNDA ETAPA DO PROCESSO DE LICITAÇÃO: A HABILITAÇÃO DOS CONCORRENTES

A pessoa jurídica interessada em se candidatar ao processo licitatório para a concessão florestal deve, primeiramente, se habilitar para entrar na concorrência. Essa etapa considera os documentos exigidos para a aferição da capacidade técnica, da idoneidade financeira e da regularidade jurídica e fiscal da pessoa jurídica proponente. A habilitação requer o atendimento dos requisitos previstos na Lei Federal 8.666/1993 e, ainda, a comprovação de outros documentos exigidos pela LGFP e pelo Decreto 6.063/2007⁷. É também importante lembrar que, conforme o artigo 19 da LGFP, somente poderão ser habilitadas **pessoas jurídicas constituídas sob as leis brasileiras**⁸ e que tenham sede

e administração no Brasil. O consórcio entre pessoas jurídicas é permitido e, inclusive, pode ser feito entre empresas e cooperativas⁹. Entretanto, deve ser seguida a condição de que nenhuma empresa participante de consórcio pode participar na licitação de forma isolada ou em outro consórcio.

Os editais podem ser obtidos gratuitamente no site dos órgãos gestores da concessão florestal ou então comprados (valor da impressão) diretamente nas sedes desses órgãos e em suas unidades regionais.

Dica 6

Dedique bastante tempo para saber se o seu empreendimento contém todos os requisitos jurídicos e documentos necessários para concorrer. Se estiver formando um consórcio, lembre-se de que todas as pessoas jurídicas envolvidas precisam apresentar as mesmas comprovações. Neste caso, embora isto não constitua uma regra imposta pela LGFP, o SFB tem requerido a constituição de uma empresa única para os consórcios ganhadores de concessões florestais. Consulte um advogado se necessário para estas questões. Mantenha em mente que a sua proposta não será considerada para julgamento se o seu empreendimento não passar pela habilitação.

⁵Embora a LGFP deixe claro que o poder concedente deverá elaborar o edital, na prática isto tem sido feito pelo órgão gestor no âmbito das concessões federais no Brasil.

⁶Uma listagem das informações trazidas pelos editais de concessão pode ser vista no Informativo Técnico IFT 2, baseada no artigo 20 da LGFP.

⁷Ver Informativo Técnico IFT 2 para maiores detalhes.

⁸Conforme discutido no Informativo Técnico IFT 2, podem concorrer à concessão florestal empresas de todos os portes, associações comunitárias, cooperativas e OSCIPs, sendo permitidas a estas pessoas jurídicas formarem um consórcio se assim o desejarem.

⁹No **Informativo Técnico IFT 2** discutimos as questões de formação de consórcios em maiores detalhes. Um primeiro ponto importante é que os interessados em formar consórcios deverão comprovar a formalização de sua constituição. Nos casos em que o consórcio vencer a licitação, o mesmo deve promover a constituição e o registro do consórcio antes da assinatura do contrato. Quando isso for exigido, as empresas membros do consórcio deverão eleger a pessoa jurídica-líder, segundo condições de liderança especificadas no edital. Apesar da existência deste líder, todos os consorciados serão responsáveis pelos atos praticados, tanto na fase de licitação, quanto na execução do contrato.

Dica 7

A habilitação para a concessão pode ser facilitada por meio do cadastro do licitante no Sistema de Cadastro Unificado de Fornecedores (SICAF). Embora não seja obrigatório, alguns documentos exigidos no edital podem ser substituídos pelo cadastro. Informações sobre como se cadastrar no SICAF podem ser obtidas no endereço eletrônico www.comprasnet.gov.br através do link SICAF (acessar link ACESSO LIVRE na barra superior do site). No site, é disponibilizado o manual do fornecedor, contendo o passo-a-passo para efetuar o cadastro, bem como os documentos exigidos. O cadastramento no SICAF é realizado sem ônus, em qualquer Unidade Cadastradora (UASG), localizadas em diversos estados do Brasil.

Mais informações podem ser obtidas acessando os seguintes sites, para as concessões em âmbito federal:

- › Ministério do Meio Ambiente: www.mma.gov.br
- › Serviço Florestal Brasileiro: www.florestal.gov.br

TERCEIRA ETAPA DO PROCESSO DE LICITAÇÃO: O JULGAMENTO DAS PROPOSTAS

Após a habilitação dos candidatos a uma dada concessão, os candidatos passam para a próxima etapa da concorrência, que consiste no julgamento das propostas de concessão da floresta pública em questão. É importante lembrar que os documentos para habilitação e a proposta devem ser entregues no mesmo malote, mas em envelopes separados. Devem ser respeitados os prazos e as exigências estipulados em edital.

Na fase de julgamento das propostas, conforme artigo 26 da LGFP, a **melhor proposta será considerada em razão da combinação do maior preço e da melhor técnica ofertada**. Desta forma, serão considerados como critérios:

- › O maior preço ofertado como pagamento pela concessão florestal;
- › A melhor técnica, considerando:
 - O impacto ambiental, avaliando o menor impacto negativo e o maior impacto positivo;
 - Os maiores benefícios sociais diretos;
 - A maior eficiência derivada do uso dos recursos florestais; e

- A maior agregação de valor ao produto ou ao serviço florestal nos municípios abrangidos pelo lote de concessão.

Será considerado o vencedor do edital o proponente que atingir a maior pontuação total diante da soma dos pontos referentes à proposta técnica e à proposta de preços. Veremos os critérios e indicadores utilizados para a construção das propostas nos próximos capítulos.

QUARTA ETAPA DO PROCESSO DE LICITAÇÃO: A ASSINATURA DO CONTRATO

A última etapa da fase de licitação é a divulgação do ganhador da concessão por UMF e o início dos procedimentos para a assinatura do contrato de concessão. Entre as obrigações que devem ser respeitadas pelo concessionário, estabelecidas em contrato, estão, no mínimo:

- › Cumprir as normas de manejo florestal de acordo com diretrizes técnicas estabelecidas pelo órgão competente;
- › No caso de concessão em Unidade de Conservação (UC), cumprir as normas do Plano de Manejo da UC;
- › Fazer o uso múltiplo da floresta;
- › Contratar mão de obra, observando a legislação trabalhista e previdenciária;
- › Evitar ações ou omissões passíveis de gerar danos ao ecossistema;
- › Aplicar técnicas de planejamento florestal de estradas e pátios, de seleção de corte, de abate e de arraste controlado que minimizem os impactos ambientais;
- › Recuperar as áreas degradadas quando identificado a relação entre as ações ou omissões do concessionário e os danos ocorridos;
- › Planejar e executar medidas de prevenção e de controle de incêndios;
- › Demarcar e piquetear os limites das UMFs com o objetivo de delimitar as áreas de concessão florestal;
- › Proteger áreas especiais com restrição ao manejo florestal e áreas de reserva absoluta¹⁰;

› Respeitar o período de embargo das atividades, que coincide com o período chuvoso na região;

› Garantir amplo acesso às informações da produção florestal. Para isso, deve, mensalmente, elaborar o relatório de produção contendo uma relação de todos os produtos e serviços explorados na UMF. Além disso, uma vez por ano, deverá apresentar o relatório de gestão dos recursos florestais, explicitando com detalhes todas as atividades desenvolvidas nos doze meses anteriores.

Finalmente, para celebrar a assinatura do contrato, é necessário que o vencedor da licitação preste o pagamento das garantias e dos seguros exigidos¹¹. Essa é uma salvaguarda que o órgão gestor exige. Entretanto, ainda gera algumas críticas por parte do setor produtivo, alegando dificuldades em destinar o montante para a garantia. Diante dessa perspectiva, o SFB vem trabalhando em novas metodologias para facilitar o pagamento da garantia e, ainda, atender as exigências legais frente à necessidade de estabelecer meios de cobrar do concessionário a cobertura por danos e pelo desempenho do mesmo em termos de produção florestal.

A garantia, como o nome diz, é uma salvaguarda que, no final do contrato de concessão, será devolvida ao concessionário. Nos editais dos dois primeiros lotes de concessão outorgados pelo SFB, localizados na Flona de Jamari e na Flona Saracá-Taquera, ficou estabelecido que o ganhador prestasse garantia até a data de assinatura do contrato no valor correspondente ao potencial econômico de um ano de exploração florestal, tendo por base o valor total da proposta de preço ofertado. As opções para prestar a garantia foram estabelecidas em Lei (§ 2º do artigo 21 da LGFP), ou seja: (i) caução em dinheiro; (ii) títulos da dívida pública sob condições previstas na Lei; (iii) seguro-garantia; (iv) fiança bancária e, (v) outras formas admitidas em Lei. No caso de consórcios, a garantia pode ser prestada por qualquer uma das pessoas jurídicas componentes.

No pré-edital da Flona do Amana, assim como em editais de lotes de concessão ofertados posteriormente¹², a prestação da garantia ocorre de forma diferente dos editais anteriores. No ato da assinatura do contrato, o ganhador da licitação deve, obrigatoriamente, prestar garantia de 60% do valor de referência do contrato¹³, conforme as seguintes fases e percentuais:

› Fase 1 – contratação: prestação de valor equivalente a 30% da garantia antes da assinatura do contrato;

› Fase 2 – planejamento: prestação de valor equivalente

a 30% do valor da garantia em até dez dias após a aprovação do Plano de Manejo Florestal Sustentável (PMFS) da UMF em questão;

› Fase 3 – operacionalização: prestação de valor equivalente a 40% do valor da garantia em até dez dias após a aprovação do segundo Plano Operacional Anual (POA) da UMF.

As opções para prestar a garantia são as mesmas dos editais anteriores e, para pessoa jurídica de pequeno porte, microempresas e associações de comunidades locais, o valor da garantia é equivalente a 40% do valor de referência do contrato, atendendo as mesmas fases e percentuais considerados para as médias e grandes empresas. Essa foi uma alternativa que o SFB encontrou após diversos encontros e discussões com os setores interessados nas concessões. O objetivo é facilitar a participação de diversas pessoas jurídicas na concorrência, atendendo o princípio da igualdade e, ao mesmo tempo, criando mecanismos de salvaguardas socioambientais e econômicas da concessão florestal. Por estar em constante discussão, existe a possibilidade do formato atual se modificar em editais de futuros lotes de florestas públicas ofertadas¹⁴.

¹⁰ Instituída pela LGFP, a reserva absoluta corresponde a 5% da área da UMF e deve permanecer não explorada para efeito de comparação com a floresta explorada durante o monitoramento da atividade (artigo 32).

¹¹ Maiores detalhes podem ser vistos nas Resoluções SFB/MMA 02, 04 e 05 de 2011 e, no caso da prestação de garantias, na Resolução SFB/MMA 16/2012.

¹² Como exemplos, o edital de concessão da Flona do Jacundá (concorrência 01/2012) e do lote sul da Flona de Saracá-Taquera (concorrência 02/2012).

¹³ De acordo com a Resolução SFB/MMA 02/2011, os valores de referência (VR) são “valores fixos definidos em edital ou contrato, calculados a partir das estimativas de produtividade (em m³/ha) e área efetiva de produção florestal anual (em ha), multiplicados pelo preço ofertado para o produto madeira em tora (em R\$/m³). Possuem a função de gerar parâmetros e referências para o estabelecimento das obrigações financeiras e contratuais” com o SFB.

¹⁴ Maiores detalhes podem ser vistos na Resolução SFB/MMA 16/2012.

Capítulo 3: Considerações Para a Elaboração da Proposta de Preços

Nos próximos dois capítulos, veremos em maiores detalhes os principais aspectos que devem ser considerados pelos empreendimentos ou pelos consórcios interessados em concorrer a uma dada concessão florestal, primeiro focando na proposta de preços e, em seguida, na proposta técnica. É importante notar que estes capítulos foram baseados nos editais para a concessão florestal dos primeiros lotes lançados pelo SFB, referentes à Flona de Jamari (Rondônia), Flona de Saracá-Taquera (Pará), Flona do Amana (pré-edital, Pará), Flona de Jacundá (Rondônia) e lote sul da Flona Saracá-Taquera. No momento de finalização deste informativo, havia outras florestas públicas em diferentes estágios do processo de concessão pelo SFB e pelo IDEFLOR¹⁵ (concessões estaduais no Pará), cujos editais não foram considerados. Entretanto, estes editais contêm várias semelhanças com os lotes concedidos anteriormente, de forma que os mesmos princípios e dicas repassados aqui continuam a ser válidos.

A ESTRUTURA DOS CUSTOS ENVOLVIDOS NA CONCESSÃO

Por serem florestas públicas, o concessionário que recebe o direito de explorar seus recursos deve pagar uma quantia ao governo por isso. Desta forma, dizemos que a concessão de floresta pública é onerosa, ou seja, não somente o concessionário deve pagar por unidade de produto e/ou de serviço explorado, como deve custear as atividades que culminaram na licitação e, posteriormente, na concessão. Entre os valores a serem pagos, estão os custos de geração do edital de licitação. Neste contexto, os preços florestais estabelecidos em contrato compreendem¹⁶:

- › O pagamento dos custos de confecção do edital de licitação de maneira proporcional ao tamanho da UMF em questão. Esse valor é definido no edital e pode ser parcelado em até um ano após a assinatura do contrato;
- › O pagamento de preço da concessão calculado em função da quantidade de produto ou de serviço outorgado para a exploração, sendo passível de revisão e de reajuste, conforme especificado em contrato. É importante lembrar que a proposta de preços implica em um valor superior a este preço mínimo, conforme discutiremos adiante;

- › O pagamento dos investimentos previstos no edital que não serão ressarcidos ao término do contrato de concessão¹⁷.

O estabelecimento de um preço mínimo para a UMF a ser concedida (ou seja, o valor mínimo a ser pago pelo produto ou pelo serviço a ser explorado pelo concessionário) é um mecanismo da LGFP para beneficiar diferentes setores atendidos pelas políticas brasileiras. Dessa forma, sua definição compreende:

- › O estímulo à competição e à concorrência, incluindo o manejo realizado em terras públicas, mas também a garantia de condições de concorrência do manejo em terras privadas; bem como a manutenção e ampliação da competitividade da atividade de base florestal;
- › A cobertura dos custos do sistema de outorga florestal;
- › A geração de benefícios para a sociedade, por meio da promoção de trabalho e de renda na unidade de manejo concedida e o fomento a atividades sustentáveis em outras regiões;
- › O estímulo ao uso múltiplo da floresta.

Somado a esses custos da concessão, é previsto na LGFP o pagamento, para celebrar a assinatura do contrato, da garantia financeira. A garantia é necessária considerando casos de danos causados ao meio ambiente, ao tesouro público e a terceiros a serem cobertos pelo concessionário. Também discutimos que a garantia equivale ao valor total da proposta de preço referente ao potencial econômico de um ano de exploração dos objetos de concessão outorgados.

¹⁵Ver o Informativo Técnico do IFT 2 para uma lista de tais processos de concessão.

¹⁶Ver seção X do artigo 31 da LGFP.

¹⁷É importante lembrar que os bens considerados reversíveis (ou seja, cujos valores não serão indenizados ao concessionário) não serão disponibilizados ao concessionário, salvo exceções especificadas no contrato.

É importante ainda destacar que o contrato prevê a aplicação de multas, juros e correção monetária no caso de atraso nos pagamentos. Finalmente, mesmo se o concessionário optar por não explorar a UMF pela qual esteja responsável, ele será obrigado, mesmo assim, a pagar um valor mínimo anual independentemente da produção ou dos valores ofertados. O contrato pode ainda ser rescindido caso o concessionário não realize a exploração até certo limite de tempo após a assinatura do contrato.

Dica 8

Esteja ciente de todos os custos da concessão antes de fazer a oferta de preços (sugerimos que o interessado faça simulações), de forma a conseguir manter a viabilidade econômica da exploração. Considere também que haverá um período no qual o empreendimento terá alguns dos ônus financeiros da concessão, mas ainda não terá iniciado a exploração propriamente dita – este é o caso do período de confecção do Plano de Manejo Florestal Sustentável¹⁸ e de sua submissão para a análise do órgão licenciador antes de iniciar o manejo florestal.

ELABORANDO A PROPOSTA DE PREÇOS

A concessão de floresta pública para a iniciativa privada é o mecanismo de angariar recursos financeiros com o uso sustentável das florestas e, ao mesmo tempo, conciliar o desenvolvimento local pela presença de empreendimentos florestais nas regiões das concessões. Desta forma, cada unidade de manejo pertencente a um lote de concessão possui um **valor monetário de referência para o contrato**¹⁹, ou seja, o resultado do valor ofertado por cada concessionário vencedor em sua proposta de preços. Este valor é estabelecido por cada concessionário utilizando como ponto de partida o preço mínimo de cada UMF sob concessão, denominado de preço mínimo do edital (PME)²⁰.

Nos editais das Flonas do Jamari, da Flona de Saracá-Taquera, Flona de Jacundá e no pré-edital da Flona de Amana, o PME foi estabelecido com bases no valor do metro cúbico de madeira em pé, considerando levantamentos de preços de mercado, infraestrutura produtiva local e análises de viabilidade econômica do processo produtivo. **A pontuação máxima adotada para a proposta de preços, nestes editais, foi de 400 pontos,**

contra 600 da proposta técnica. É requisito para a elaboração da proposta de preço ofertar valor igual ou maior ao PME estabelecido para a UMF de interesse. Propostas com valores inferiores são desclassificadas. Devem ser considerados, ainda, os critérios de reajuste e de revisão desses preços.

Nos editais das Flonas do Jamari e de Saracá-Taquera, o PME considerou a somatória dos valores mínimos por metro cúbico de diferentes grupos de espécies madeiras comerciais. Foi criada, também, uma relação de proporção mínima entre os grupos de espécies a partir do valor proposto para o grupo de espécies de menor valor comercial. Este foi um mecanismo encontrado para evitar a exploração excessiva das espécies de maior valor econômico. A pontuação do critério preço para cada candidato na fase de julgamento de propostas foi calculada de forma que a proposta que apresentou a maior diferença em relação ao preço mínimo do edital ganharia a maior pontuação e sairia à frente na concorrência. As demais propostas foram pontuadas de forma decrescente, na exata proporção à maior diferença ofertada. Em caso de uma proposta de preço ser igual ao preço mínimo (PME), a pontuação obtida foi igual a zero. ►



Foto: Adriano Cambarini

¹⁸Ver Informativo Técnico IFT 1 para maiores detalhes.

¹⁹Ver nota de rodapé 13 deste informativo, assim como definições providas pela Resolução SFB/MMA 02/2011.

²⁰Maiores detalhes sobre estas questões podem ser vistas na Resolução SFB/MMA 02/2011.

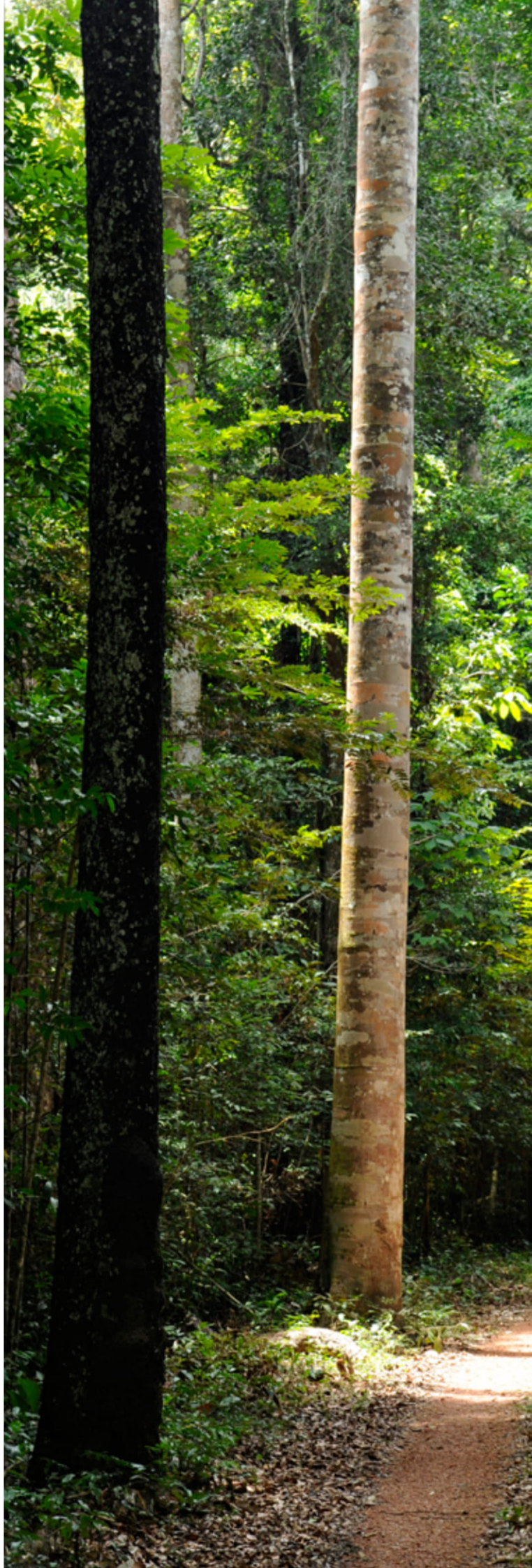
Nos editais mais recentes (editais da Flona de Jacundá e do lote sul da Flona de Saracá-Taquera e no pré-edital da Flona do Amana), os valores mínimos estabelecidos pelo metro cúbico de madeira em tora foram calculados de maneira diferente em relação aos editais anteriores. Nesse novo formato, foi estabelecido um preço único por metro cúbico de madeira, ao invés de preços por grupos de espécies. Dessa forma, o Preço Mínimo do Edital (PME) da Flona do Amana ficou em R\$ 31,45/m³. Para o caso da edital da Flona de Jacundá, o PME ficou em R\$ 56,94/m³. No segundo lote de concessão lançado para a Flona de Saracá-Taquera (lote sul) o PME era de R\$ 53,27/m³. Há uma tendência de outros editais do SFB estabelecerem preços mínimos únicos para as espécies a serem ofertadas nas concessões.

Ainda sobre esse formato para a proposta de preços, o proponente deve preencher, obrigatoriamente, uma ficha de Preço Ofertado (PO) por metro cúbico de madeira em tora e uma ficha de memória de cálculo e de análise de viabilidade econômica da proposta. O Preço Mínimo do Edital é o valor mínimo a ser considerado para o PO, sendo que propostas inferiores ao PME são desclassificadas. Considerando a proposta de maior pontuação dentre todos os potenciais concessionários concorrendo a uma mesma UME, as demais serão pontuadas de forma decrescente, na exata proporção de sua diferença em relação ao maior PO, segundo a fórmula a seguir:

$$PPP = PO \frac{400}{V_{max_{PO}}}$$

Onde *PPP* é a pontuação da proposta de preços ofertada pelo empreendimento em questão durante a fase de julgamento; *PO* é o preço ofertado pelo empreendimento em questão; e *V_{max_{PO}}* é o valor da maior proposta de preços ofertada entre todas as propostas concorrentes²¹.

²¹A fórmula assume que a proposta de preços no processo licitatório vale um total de 400 pontos, o que tem sido adotado pelo SFB nos editais de concessão já lançados, mas não é uma regra geral a ser seguida, conforme discutiremos no próximo capítulo.



No formulário apresentado na figura abaixo, para o caso da proposta de preços para o edital da Flona de Jacundá, apenas as caixas de cor branca são editáveis. O proponente deve preencher os dados da pessoa jurídica que está submetendo a proposta (nome, CNPJ, nome do representante legal e do responsável técnico), o preço ofertado pela madeira (em R\$/m³), o tipo de empresa em questão, o valor a ser investido nas comunidades de entorno da concessão florestal e volume total de toras que serão processadas nos municípios de entorno da concessão (em m³ anuais).



Foto: Adriano Gambarini

Modelo de formulário para apresentação da proposta de preço exigido no edital da Flona de Jacundá.

Fonte: SFB (2012a)

1. Informações Gerais do Concorrente	Preenchimento
Nome:	
CNPJ:	
Representante legal:	
Responsável Técnico:	

2. Informações Gerais da Proposta de Preço	Preenchimento
Número da UMF	UMF 0
Preço Mínimo do edital (R\$/m ³):	R\$56,94
Preço Ofertado pelo produto madeira em tora (R\$/m ³):	
Preço do Resíduo (R\$/m ³):	R\$8,00
Preço mínimo do edital:	
Valor de referência do contrato (R\$/ano):	
Ágio fornecido pela proposta	

2. Informações Gerais da Proposta de Preço	Preenchimento
Tipo de empresa	
Valor mínimo anual 1º ano (R\$/ano): 5% do valor de referência	
Preço Ofertado pelo produto madeira em tora (R\$/m³):	
Valor mínimo anual demais anos (R\$/ano): 30% do valor de referência	
Valor total da garantia (R\$/ano):	
Primeira parcela da garantia (Ass. Contrato)	
Segunda parcela da garantia (Aprovação do Plano de Manejo)	
Terceira parcela da garantia (Aprovação do 2º POA)	
Valor a ser investido nas comunidades do entorno (R\$/ha/ano):	
Valor anual a ser investido na comunidade (R\$/ano)	
Área anual de efetivo de manejo (ha/ano):	
Volume anual extraído de tora (m³):	
Número de empregos gerados no Plano de Manejo	
Geração/cogeração de energia térmica	Não
Geração/cogeração de energia elétrica:	Não
Custo do edital	Não é pago o custo do edital
Volume anual de toras a ser processada no(s) municípios de localização da FLONA (m³/ano)	
Fator de agregação de valor	#VALOR!

3. Custo matéria prima	Preço Ofertado (R\$/m³)	Volume Consumido (m³/ano)	Custo anual esperado de aquisição de matéria-prima (R\$/ano)
Preço da Matéria Prima (madeira em tora)	R\$ 0,00		
Preço do resíduo	R\$ 8,00	R\$ 0,00	



Dica 9

Lembre-se de ser justo com as próprias possibilidades de seu empreendimento na hora de formatar uma proposta de preços. Isto vai ser determinante para a saúde financeira do manejo florestal na concessão que seu empreendimento vai operar em um prazo longo (> 30 anos). Se o seu empreendimento nunca operou uma operação manejada e não sabe como formatar uma proposta de preços, procure o auxílio de um especialista na área. Considere o fato de que os custos e a rentabilidade esperados de seu manejo dependem das características pontuais de onde estará localizada a concessão, além de seu estoque florestal e das possibilidades de mercado.

Capítulo 4: Considerações Para a Elaboração da Proposta Técnica

No início deste capítulo, duas ressalvas são mais uma vez importantes: (i) para cada lote de concessão, as especificações de como elaborar a proposta técnica são apresentadas no edital da floresta em questão. Desta forma, discutiremos no restante deste capítulo os pontos principais constantes nos editais de concessão da Flona de Jamari, da Flona Saracá-Taquera (dois editais para dois lotes distintos), da Flona de Amana (pré-edital), e da Flona de Jacundá (Tabela 1), mas pode haver mudanças em outros editais que ainda virão; (ii) vale a pena destacar que, embora este não seja um requerimento pontual exigido pela LGFP, até o momento, considerando os editais já lançados pelo SFB, a proposta técnica teve sempre um peso maior no julgamento dos candidatos à concessão (60% do total) em relação à proposta de preços. Por isto, vale uma atenção especial com os assuntos abordados neste capítulo, especialmente se a tendência observada até o momento for mantida.

COMO AS PROPOSTAS TÉCNICA E DE PREÇOS SÃO COMBINADAS?

A metodologia de pontuação dos candidatos segue a aplicação dos critérios de seleção estabelecidos no edital de licitação. O edital traz os critérios, os indicadores e a fórmula de cálculo da melhor oferta, com base nos indicadores e os parâmetros a serem utilizados no julgamento da proposta. A pontuação máxima deverá seguir metodologia de forma a garantir (artigo 36 da LGFP):

- › Que o peso de cada critério, tanto da proposta técnica como de preço, nunca seja menor do que um ou maior do que três;
- › Que o peso de cada item do critério da proposta técnica nunca seja menor que um ou maior do que três;
- › Que o peso do critério da proposta técnica seja maior ou igual ao peso do critério preço, já que o critério técnico deve prevalecer sobre o de preço.

Tabela 1. Informações gerais de cinco lotes de concessão florestal lançados e geridos pelo SFB.

Floresta	Estado	Status do processo de licitação	Área Total (ha) ²²	Área do lote de manejo florestal (hectares)	Status da exploração
Flona de Jamari	RO	Concluído	220.000	96.361	Iniciada
Flona de Saracá-Taquera (1º lote)	PA	Concluído	441.152	48.703	Iniciada
Flona de Amana	PA	Pré-Edital lançado	542.533	303.549	Não Iniciada
Flona de Jacundá	RO	Em Andamento	220.842	111.457	Não Iniciada
Flona de Saracá-Taquera (lote sul)	PA	Em Andamento	441.152	86.306	Não Iniciada

²² Áreas cadastradas no Cadastro Nacional de Florestas Públicas.

A partir da próxima seção, ficará mais claro o que são os critérios e os itens dos critérios aos quais se refere a LGFP, que passaremos a chamar de indicadores. Com base nestes princípios, o SFB tem adotado, nos editais de licitação, uma regra de pontuação na qual a proposta técnica obteve maior peso do que a proposta de preços (respectivamente, 600 e 400 pontos). Embora esta não seja uma regra geral imposta pela LGFP²³, e o peso da pontuação de ambas as propostas pode mudar em futuros editais. Ou seja, tomando os editais lançados pelo SFB até o momento, o candidato que atingir a pontuação igual ou mais próxima de 1000 entre os demais concorrentes ganhará a licitação. Em cada edital de concessão é definido o peso de cada critério técnico, sempre tendo pelo menos um indicador para cada um dos critérios.

Dica 10

Lembre-se que, durante a fase de julgamento, não adianta se a proposta de seu empreendimento esteja associada ao melhor preço a ser pago, uma vez que a proposta técnica é a que tem recebido maior peso, ao menos baseado nos editais já lançados pelo SFB. A melhor forma de ganhar um processo de licitação é realmente conhecer o estado da arte das práticas de exploração dos produtos ou dos serviços a que estiver concorrendo.

O QUE SÃO OS INDICADORES DE CRITÉRIOS NA CONCESSÃO?

Em cada edital de licitação, são definidos os indicadores para cada critério de seleção (mais detalhes adiante). Os indicadores podem ser utilizados para facilitar a pontuação das propostas ou, então, para fins de bonificação. Os indicadores devem ter as seguintes características:

- › Ser objetivamente mensuráveis;
- › Relacionar-se a aspectos de responsabilidade direta do concessionário;
- › Ter aplicabilidade e relevância para avaliar o respectivo critério.

Além disso, para cada indicador, são previstos parâ-

metros para sua pontuação, incluindo os valores mínimos aceitáveis para a habilitação da proposta; ou seja, se o candidato à concessão não atingir essa pontuação mínima para um dado indicador, pode ser eliminado da concorrência. A LGFP prevê outras formas de pontuar a corrida pela concessão, definindo os indicadores como eliminatórios²⁴, classificatórios e/ou bonificadores (§ 6º do Art. 36). Apenas os dois últimos têm sido utilizados nos editais mais recentes lançados pelo SFB, sendo que os indicadores eliminatórios foram utilizados apenas nos primeiros editais de concessão e seu uso foi descartado a partir da Resolução SFB/MMA 05/2011 (Anexo 1).

› **Classificatórios:** Indicadores que indicam parâmetros para a pontuação no julgamento das propostas. Os indicadores classificatórios pontuam os concorrentes e definem a posição do licitante na concorrência. Mesmo não atingindo a pontuação mínima, o concorrente continua na corrida e, quanto mais pontos ganhar, mais à frente dessa corrida estará.

› **Bonificadores:** Indicadores que indicam parâmetros a serem atingidos para a bonificação na execução do contrato pelo concessionário. Os indicadores bonificadores dão direito a descontos aos concessionários durante a execução do contrato, mediante cumprimento de determinados níveis de desempenho superiores às obrigações previstas em contrato. As pontuações alcançadas nos indicadores de bonificação não alteram a pontuação geral para vencer a licitação.

²³ A LGFP, em seu Artigo 26, estabelece que a melhor proposta será julgada a partir da combinação de propostas técnicas e de preço, mas não há um estabelecimento a *priori* de pesos de cada uma destas propostas dos potenciais concessionários.

²⁴ Os indicadores eliminatórios indicam parâmetros mínimos a serem atingidos para a qualificação do concorrente (§6º do Art. 36 da LGFP). Os indicadores serão eliminatórios quando houver um padrão mínimo de desempenho a ser atingido para a qualificação do concorrente. Caso o concorrente não atinja a pontuação mínima exigida, será eliminado da corrida pela concessão florestal.

ELABORANDO A PROPOSTA TÉCNICA

Na gestão da floresta pública destinada para a concessão, é dever do órgão gestor estabelecer critérios técnicos que assegurem o bom uso dos recursos florestais de forma racional e planejada. Dessa forma, com bases nos critérios de seleção estabelecidos pela LGFP e pela Resolução 05/2011 do SFB²⁵, nos editais de licitação, são descritos os critérios técnicos a serem considerados na elaboração da proposta. Estes critérios estão divididos em quatro áreas e, para cada critério técnico, há pelo menos um indicador a ser avaliado e objetivamente mensurado (Tabela 2). Os indicadores cabíveis a cada caso são listados no edital da floresta pública em questão e previstos em contrato, devendo ser necessariamente atendidos pelo concessionário.



Tabela 2. Critérios técnicos exigidos nas concessões, com base na LGFP e na Resolução 03/2007 do SFB, e exemplos de indicadores para cada critério.

Critério Técnico	Exemplo de Indicadores
Menor impacto ambiental	Uso de técnicas florestais de baixo impacto, como técnicas de exploração de impacto reduzido (EIR) ²⁶
Maior benefício social direto	Geração de empregos locais
Maior eficiência no uso dos recursos florestais	Diversidade de produtos explorados
Maior agregação de valor na região da concessão	Grau de processamento local do produto

Dica 11

Lembre-se de ofertar um desempenho dos indicadores e as atividades que seu empreendimento pode, de fato, executar. Se a intenção é colocar atividades apenas para ganhar pontos, quando assinado o contrato de concessão, as mesmas serão cobradas e, se não forem cumpridas, o concessionário sofrerá punições como a quebra de contrato e a perda da concessão.

Nos editais da Flona do Jamari e da Flona de Saracá-Taquera, foram estabelecidos indicadores classificatórios e bonificadores, sendo que alguns dos indicadores classificatórios também foram eleitos como eliminatórios e bonificadores. Ambos os critérios e indicadores considerados para a elaboração da proposta técnica nas UMFs destes lotes de concessão podem ser vistos nos editais publicados pelo SFB. Para os fins desta publicação, entretanto, revisaremos os métodos estabelecidos em editais mais recentes, como o pré-edital da Flona de Amana, o edital do segundo lote de concessão da Flona de Saracá-Taquera (lote sul) e o edital da Flona de Jacundá, já que tais exemplos podem ser

²⁵ Tal resolução regulamenta os indicadores a serem utilizados no julgamento da melhor proposta técnica e os bonificadores para a concessão florestal.

²⁶ Ver **Informativo Técnico IFT 1** (www.ift.org.br).

mais úteis para os potenciais concessionários das florestas públicas que serão licitadas no futuro.

Pré-edital da Flona do Amana. Neste edital, foram estabelecidos apenas os indicadores classificatórios e bonificadores (sem indicadores eliminatórios), sendo que alguns dos indicadores classificatórios também foram eleitos como bonificadores (Tabela 3).

Edital da Flona de Jacundá. Neste edital, foram estabelecidos os indicadores dentro de cada critério, de natureza classificatória (Tabela 4), além de pesos específicos para os indicadores e para os critérios. A mesma Tabela é válida para o lote sul da Flona de Saracá-Taquera.

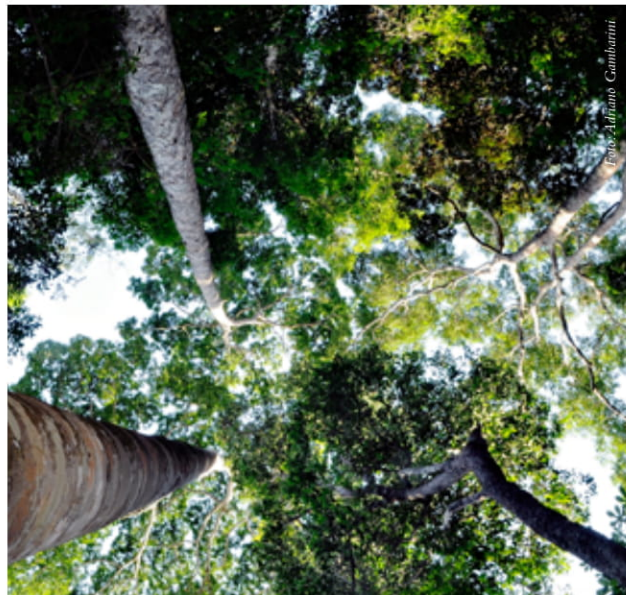


Tabela 3. Critérios e indicadores estabelecidos no edital da Flona de Amana (SFB, 2011).

Critério	Pontos por critério	Indicador	Peso dos indicadores	Pontos totais dos indicadores	Peso dos critérios	Pontos totais dos critérios
Menor impacto ambiental	50	A1 Redução de danos à floresta remanescente durante a exploração florestal	1	50	2	100
Maiores benefícios sociais diretos	200	A2 Investimento em infraestrutura e serviços para comunidade local	1	50	1	50
		A3 Geração de empregos pela concessão florestal	2	75		150
Maior eficiência	50	A4 Aproveitamento de resíduos florestais	1	50	1	50
Maior agregação de valor ao produto ou serviço florestal na região da concessão	100	A5 Grau de processamento local do produto	1	100	2.5	250
Pontuação Máxima da Proposta Técnica						600

Tabela 4. Critérios e indicadores estabelecidos no edital da Flona de Jacundá e no edital do lote sul da Flona de Saracá-Taquera (SFB, 2012a,b).

Critério	Pontos por critério	Indicadores	Peso dos indicadores	Pontos totais dos indicadores	Peso dos critérios	Pontos totais dos critérios
Critério Ambiental	50	A1 Redução de danos à floresta remanescente durante a exploração florestal	1	50	2	100
Critério Social	200	A2 Investimento em infraestrutura e serviços para comunidade local	1	50	1	50
		A3 Geração de empregos pela concessão florestal	2	75		150
Eficiência	50	A4 Aproveitamento de resíduos florestais	1	50	1	50
Agregação de valor	100	A5 Grau de processamento local do produto	1	100	2.5	250

Sendo que a pontuação dos critérios técnicos para estes casos é calculada da seguinte forma:

$$C1 = A1 \cdot PI1 \cdot PC1$$

$$C2 = (A2 \cdot PI2 \cdot PC2) + (A3 \cdot PI3 \cdot PC3)$$

$$C3 = (A4 \cdot PI4 \cdot PC4)$$

$$C4 = (A5 \cdot PI5 \cdot PC5)$$

Onde C é a pontuação total do critério em questão; A é a pontuação alcançada no indicador em questão; PI é o peso do indicador; e PC é o peso do critério.

Em seguida, para a obtenção da pontuação técnica, é aplicada a seguinte fórmula:

$$PT = C1 + C2 + C3 + C4$$

Onde PT é a pontuação da proposta técnica, C1 é a pontuação do critério de menor impacto ambiental, C2 é a pontuação do critério de maiores benefícios sociais diretos, C3 é a pontuação do critério de maior eficiência e C4 é a pontuação do critério de maior agregação de valor ao produto na região da concessão.

Para cada edital de licitação de concessão florestal é anexado um formulário para a apresentação da proposta técnica. O proponente deve, obrigatoriamente,

preencher esse formulário e entregá-lo no prazo estipulado em edital. Nesse formulário, o proponente deve apresentar somente a pontuação alcançada referente ao indicador. Esse cálculo deve ser feito seguindo a ficha de parametrização de indicadores para fins de classificação e de bonificação no lote de concessão florestal, presentes para cada edital de concessão. Na Flona de Jacundá, ainda, é obrigatório o preenchimento de uma ficha de memória de cálculo para ambas as propostas técnica e de preços.

Devem ser considerados, ainda, os indicadores classificados como bonificadores nos editais. O proponente que optar em atender o desempenho dos indicado-

res em um nível que justifique a bonificação, durante a execução do contrato, poderá ganhar descontos no preço a ser pago pelos produtos e pelos serviços explorados. A Tabela 5 exemplifica os indicadores exclusivamente bonificadores dos editais das Flonas do Jamari e de Saracá-Taquera e no pré-edital da Flona de Amana.

Tabela 5. Indicadores exclusivamente bonificadores praticados em editais dos três primeiros lotes federais concessionados (SFB 2007, 2009, 2011).

Indicador Bonificador	Flona de Jamari	Flona Saracá-Taquera	Flona de Amana
Apoio e participação em projetos de pesquisa.	X	X	X
Implementação de programas de conservação da fauna na unidade de manejo.	X	X	X
Política afirmativa de gênero.	X	X	
Implantação e manutenção de sistemas de gestão e desempenho de qualidade.		X	
Participação da comunidade local na exploração de produtos e serviços, objeto da concessão florestal, na UMF.		X	X
Fornecimento de matéria-prima para utilização pela indústria local.	X		
Implantação e manutenção de sistemas de gestão e desempenho de qualidade socioambiental.	X		
Implantação e manutenção de sistema de certificação socioambiental das operações florestais.			X
Implantação e manutenção de sistema de gestão da qualidade, responsabilidade social e saúde e segurança no trabalho.			X
Implantação e manutenção de sistema de gestão da qualidade e ambiental na indústria.			X

Os descontos decorrentes da pontuação dos indicadores de bonificação são estabelecidos de forma percentual, de modo que, o preço final, após a aplicação dos descontos, não seja inferior ao preço mínimo definido no edital de licitação.

No caso dos editais da Flona de Jacundá e do segundo lote de concessão ofertado para a Flona de Saracá-Taquera (lote sul), nos quais não houve a eleição de indicadores eliminatórios, parte dos próprios indicado-

res classificatórios foram também considerados como bonificadores. A ideia é que, caso o concessionário consiga atingir um nível de desempenho bastante alto, descrito nas fichas de parametrização dos indicadores, pode ter o direito à bonificação. Há também, ainda, indicadores exclusivamente bonificadores, a exemplo dos lotes de concessão ofertados anteriormente. Para ambos estes editais, são considerados como classificatórios e bonificadores, ou ambos, os indicadores expressos na Tabela 6.

Tabela 6. Indicadores classificatórios e bonificadores nos editais de concessão da Flona de Jacundá e do segundo lote da Flona de Saracá-Taquera (lote sul) (Fonte: SFB, 2012a,b).

Indicadores	Classificatório	Bonificador
A1 - Redução de danos à floresta remanescente durante a exploração florestal.	X	
A2 - Investimento em infraestrutura e serviços para comunidade local.	X	
A3 - Geração de empregos pela concessão florestal.	X	X
A4 - Aproveitamento de resíduos florestais.	X	X
A5 - Grau de processamento local do produto.		X
B1 - Implementação de programas de conservação da fauna na unidade de manejo florestal.		X
B2 - Apoio e participação em projetos de pesquisa.		X
B3 - Implantação e manutenção de sistema de certificação socioambiental das operações florestais.		X
B4 - Implantação e manutenção de sistema de gestão da qualidade, responsabilidade social e saúde e segurança no trabalho.		X
B5 - Implantação de sistema de controle de custos de produção		X
B6 - Implantação e manutenção de sistema de gestão da qualidade e ambiental na indústria.		X

Desta forma, cada indicador bonificador está associado a um nível mínimo de desempenho (descrito nas fichas de parametrização de indicadores em cada edital) que precisa ser comprovado pelo concessionário para ter acesso à bonificação. Além disso, cada indicador bonificador está associado a um percentual máximo de bonificação. Entretanto, uma última ressalva que precisa ser notada é que o percentual máximo de bonificação de preços que cada concessionário poderá ter acesso depende dos preços que o mesmo está disposto a pagar pelos produtos da concessão. Este percentual máximo é regulado pela seguinte fórmula, constante nos editais da Flona de Jacundá e Flona de Saracá-Taquera (lote sul):

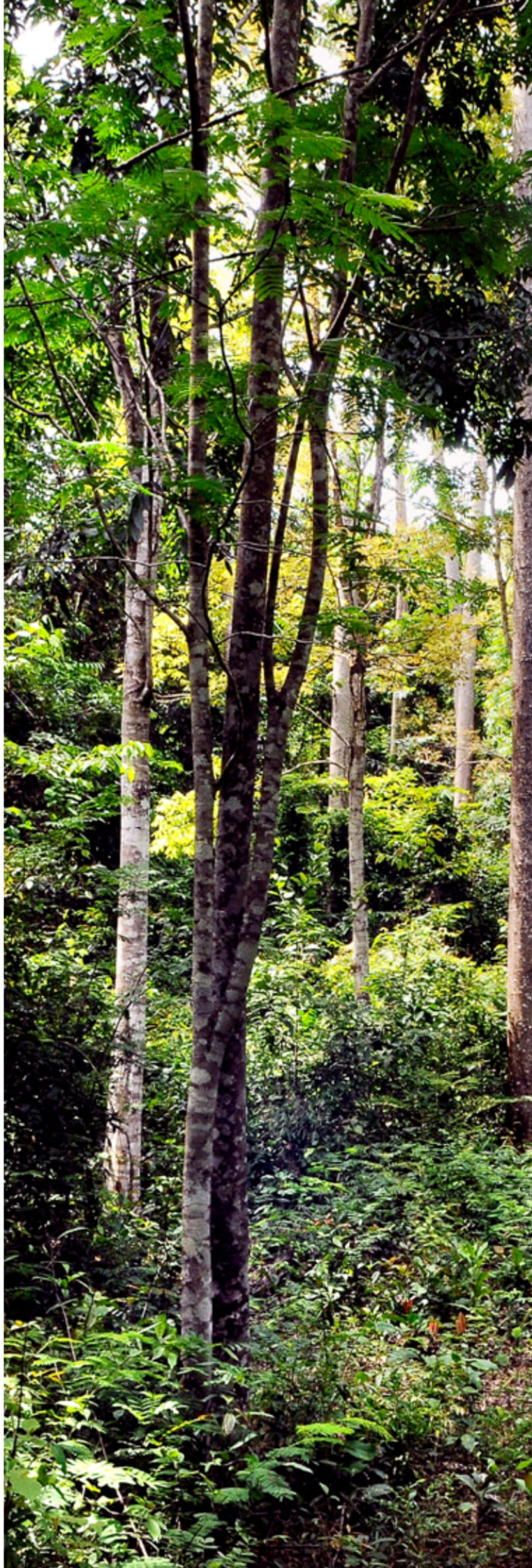
$$LBFA = 100 \frac{PME \cdot 100}{PC}$$

Onde LBFA é o limite de bonificação em função do ágio de preços que está sendo pago pelo concessionário em questão; PME é o preço mínimo estabelecido em edital; e PC é o preço final contratado da proposta vencedora, ou seja, o preço que o concessionário pagará após ganhar a concessão e que será estabelecido em contrato.

Apenas para dar um exemplo da utilização da fórmula acima: suponha que um determinado concessionário tenha ganhado uma concessão florestal na Flona de Jacundá com um preço ofertado de R\$ 60/m³, valor este que se transformou, após a assinatura do contrato, no preço contratado (PC). Considerando que o PME no caso em questão era de R\$ 56,94/m³, o limite de bonificação ao qual o concessionário terá acesso será de, no máximo, 5,1%.

Dica 12

Refleta sobre as perspectivas e a viabilidade de estabelecer ações ou desempenho que justifiquem a bonificação nas concessões. Estas ações podem levar a uma relação que beneficie o próprio empreendimento e à sociedade.



Referências para Consulta

BRASIL. CASA CIVIL. Lei nº 11.284/2006. **Dispõe sobre a gestão de florestas públicas para a produção sustentável; institui, na estrutura do Ministério do Meio Ambiente, o Serviço Florestal Brasileiro - SFB; cria o Fundo Nacional de Desenvolvimento Florestal - FNDF; e dá outras providências.** Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2006/Lei/L11284.htm.

BRASIL. MINISTÉRIO DO MEIO AMBIENTE. **Decreto 6.063, de 20/03/2007. Brasil, 2007. Regulamento, no âmbito federal, dispositivos da Lei no 11.284, de 2 de março de 2006, que dispõe sobre a gestão de florestas públicas para a produção sustentável, e dá outras providências.** Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Decreto/D6063.htm

SERVIÇO FLORESTAL BRASILEIRO - SFB. **Resolução 03, de 05/10/2007. Estabelece os indicadores a serem utilizados no julgamento das propostas apresentadas pelo critério de melhor técnica e na bonificação do concessionário, para os editais de processos licitatórios para fins de contratos de concessão florestal a serem publicados no período de vigência do Plano Anual de Outorga Florestal 2007-2008.** Brasília: SFB, 2007. Disponível em <http://www.florestal.gov.br/legislacao/>

SERVIÇO FLORESTAL BRASILEIRO - SFB. **Edital de licitação para concessão florestal. Concorrência 01/2007. Floresta Nacional do Jamari, RO. SFB. Brasília: SFB, 2007.** Disponível em www.florestal.gov.br.

SERVIÇO FLORESTAL BRASILEIRO - SFB. **Segunda concorrência para concessão florestal. Concorrência 01/2009. Floresta Nacional Saracá-Taquera/PA. SFB. Brasília: SFB, 2009.** Disponível em www.florestal.gov.br.

SERVIÇO FLORESTAL BRASILEIRO - SFB. **Plano Anual de Outorga Florestal 2012. SFB. Brasília: SFB, 2011. 130 p.** Disponível em www.florestal.gov.br.

SERVIÇO FLORESTAL BRASILEIRO - SFB. **Pré-edital de licitação para concessão florestal. Concorrência XX/2011 Floresta Nacional do Amaná - Lote II. SFB. Brasília: SFB, 2011. 130 p.** Disponível em www.florestal.gov.br.

SERVIÇO FLORESTAL BRASILEIRO - SFB. **Reso-**

lução 02, de 15/09/2011. Estabelece os parâmetros do regime econômico-financeiro dos editais e dos contratos de concessão florestal, define o potencial volumétrico de referência, regulamenta os procedimentos para a cobrança dos preços dos produtos florestais e dá outras providências. Brasília: SFB, 2011. Disponível em <http://www.florestal.gov.br/legislacao/>

SERVIÇO FLORESTAL BRASILEIRO - SFB. **Resolução 04, de 02/12/2011. Estabelece os parâmetros, procedimentos e regras para a aplicação da bonificação em contratos de concessão florestal de florestas públicas federais, e dá outras providências.** Brasília: SFB, 2011. Disponível em <http://www.florestal.gov.br/legislacao/>

SERVIÇO FLORESTAL BRASILEIRO - SFB. **Resolução 05, de 02/12/2011. Estabelece os indicadores técnicos e os critérios de elaboração de propostas e julgamento do processo licitatório para as concessões florestais federais, e dá outras providências.** Brasília: SFB, 2011. Disponível em <http://www.florestal.gov.br/legislacao/>

SERVIÇO FLORESTAL BRASILEIRO - SFBa. **Edital de licitação para concessão florestal na Flona de Jacundá. Concorrência 01/2012. SFB. Brasília: SFB, 2012.** Disponível em www.florestal.gov.br.

SERVIÇO FLORESTAL BRASILEIRO - SFBb. **Edital de licitação para concessão florestal na Flona de Saracá-Taquera - Lote Sul. Concorrência 02/2012. SFB. Brasília: SFB, 2012.** Disponível em www.florestal.gov.br.

SERVIÇO FLORESTAL BRASILEIRO - SFB. **Resolução 16, de 07/08/2012. Estabelece os parâmetros para a fixação do valor da garantia dos contratos de concessão florestal federais, as hipóteses e formas de sua atualização, execução e recomposição, revoga as Resoluções nº 06, de 06 de dezembro de 2011, e nº 09, de 31 de janeiro de 2012, e dá outras providências.** Brasília: SFB, 2012. Disponível em <http://www.florestal.gov.br/legislacao/>

INSTITUTO FLORESTA TROPICAL. **As concessões de florestas públicas na Amazônia Brasileira: A Lei de Gestão de Florestas Públicas e o panorama das concessões florestais na Amazônia Brasileira.** Informativo Técnico do IFT 2. IFT. Belém: IFT, 2012. Disponível em www.ift.org.br

INSTITUTO FLORESTA TROPICAL. **Manejo florestal e exploração de impacto reduzido em florestas naturais de produção da Amazônia.** Informativo Técnico do IFT 1. IFT. Belém: IFT, 2012. Disponível em www.ift.org.br.

Sugestão de Leitura e Sites para Consulta

Sugestões de leitura

› **As Concessões de Florestas Públicas na Amazônia Brasileira.** Um Manual para pequenos e médios produtores florestais.

Onde consultar gratuitamente: www.ift.org.br

› **Cartilha Gestão de Florestas Públicas e Comunidades.**

Onde consultar: <http://www.sfb.gov.br/publicacoes/apoio-didatico>

› **Perguntas e Respostas sobre Concessão Florestal.**

Onde consultar: <http://www.sfb.gov.br/publicacoes/apoio-didatico>

› **Plano Anual de Outorga Florestal.**

Onde consultar: <http://www.sfb.gov.br/publicacoes/instrumento-de-gestao> e <http://www.ideflor.pa.gov.br>

› **Guia de Consultas Públicas para Unidades de Conservação.**

Onde consultar: <http://www.imaflora.org/index.php/biblioteca/detalhe/153>

› **Potencial Econômico nas Florestas Estaduais da Calha Norte.**

Onde consultar: <http://www.imazon.org.br/publicacoes/calha-norte/potencial-economico-nas-florestas-estaduais-da>

› **Resolução nº 03/2007 SFB. Regulamenta os indicadores a serem utilizados no julgamento da melhor proposta técnica e bonificadores para concessão florestal.**

Onde consultar: http://www.sfb.gov.br/menu-horizantal-de-internet/legislacao/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&catid=33&id=1048

Sites para Consulta

› **Serviço Florestal Brasileiro**

<http://www.sfb.gov.br>

› **Ministério do Meio Ambiente**

<http://www.mma.gov.br>

› **Instituto Chico Mendes de Conservação da Biodiversidade**

<http://www.icmbio.gov.br>

› **Instituto Floresta Tropical**

<http://www.ift.org.br>



Financiadores



Ministério do
Desenvolvimento, Indústria
e Comércio Exterior

Ministério do
Meio Ambiente



Apoio



Doadores In-Kind

