

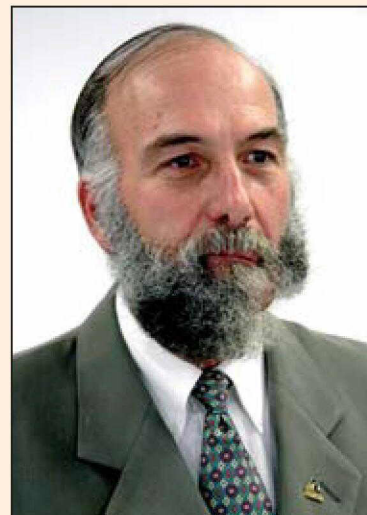
Florestas plantadas: um negócio ou uma poupança?

Uma característica do setor brasileiro de florestas plantadas tem sido o fato de elas terem se concentrado nas mãos das empresas que as utilizam como fonte de matéria-prima. Isso está ligado a uma série de razões históricas, entre as quais: a garantia de suprimento de madeira – muito importante ao negócio –, a qualidade dessa madeira, os ritmos de crescimento obtidos pela alta aplicação de tecnologia florestal e a preferência dos bancos financiadores por uma situação de conforto na área de abastecimento de matéria-prima. Cabia ao produtor rural, quando no mercado de madeira, brigar para vender a parte complementar das necessidades da indústria. Como a qualidade de sua madeira, em geral, era inferior em relação às plantações industriais, o preço pago pelo relativo oligopólio do negócio também não era satisfatório ou muito entusiasmante. Por isso, muitas plantações de fazendeiros acabaram sendo usadas apenas para dar sombra ao gado ou para suprir as demandas de madeira da propriedade rural. Esse modelo acabou tendo como resultado o déficit de madeira que conhecemos hoje como “apagão florestal”.

Por outro lado, as empresas cresceram mais nas fábricas do que nas áreas para suprir a madeira, de modo que a disputa por esse bem precioso no mercado se acirrou. Além disso, diversas razões levaram à exaustão do modelo da auto-suficiência em madeira; a principal delas foram os preços das terras. O mercado de terras passou a valorizar demasiadamente esse bem, como se fosse escasso, até porque se acreditava que as grandes em-

presas reflorestadoras pagariam altos preços por elas. A solução que as empresas encontraram foi o plantio de florestas em terras de terceiros, em modelos de parceria, arrendamento ou fomento. Isso já vem ocorrendo há pelo menos duas décadas. O modelo sempre careceu de maior fundamentação, a de que deveria ser encarada pelo produtor rural não como renda marginal a ser obtida, mas como um real negócio a ser praticado para dar certo. As empresas também viam no produtor rural alguém em condições de produzir florestas com baixo custo para vender madeira a preço reduzido. Sobre esses fundamentos, fomentamos muitas florestas com tecnologia inferior, obviamente. Preços baixos de madeira e ritmos de crescimento inferiores trouxeram desânimo a muitos plantadores rurais de florestas.

Hoje, a situação tem sofrido uma interessante inflexão. As empresas florestais carentes de madeira e preocupadas com os elevados preços nos mercados estão mais propensas a entregar tecnologia e material genético superior. Como o preço da madeira subiu no mercado, desbalanceado pela procura maior que a oferta, o agricultor passou a querer plantar árvores, na esperança de ficar rico no futuro. Muitos passaram a ver a chance de criar uma espécie de poupança (“planto agora e colho um dinheirão no futuro”), já que, na opinião deles próprios, o pinus e o eucalipto crescem muito bem, “independentemente de qualquer coisa”, pois são muito frugais e pouco exigentes. Hoje, surgem interessados de todas as modalidades



Por Celso Foelkel,
Vice-presidente da ABTCP e consultor
da Grau Celsius/Celsius Degree
www.celso-foelkel.com.br
email: celso@abtcp.org.br

www.celso-foelkel.com.br/artigos6.html

querendo plantar árvores. A maioria são fazendeiros urbanos, daquele tipo que possui uma “terrinha” de 1 a 50 hectares no campo, na forma de minifúndio improdutivo, e, pela primeira vez, vêem a chance de ganhar algo com a terra sem fazer muito esforço. Essa verdadeira febre pela busca de mudas e de conhecimento sobre o modo de plantar árvores está avassaladora – o problema é que pode estar baseada em falsos alicerces. A vantagem disso tudo é a real desmistificação da floresta plantada, que passa a ser bem-vista e desejada por grande parcela dos que possuem terras. A desvantagem está na possibilidade de o uso da terra pelas más plantações levar a grandes decepções em futuro não muito distante.

A grande maioria dos plantadores rurais definitivamente tem pouca tecnologia, poucos recursos, pouco capital. Se aplicar o pouco que tem – e mal –, acabará também tendo pouco resultado no futuro. Para que consiga se satisfazer, precisa realmente encarar essa atividade como negócio, a ser praticado com intensidade e assiduidade, a partir do acompanhamento constante, do monitoramento e da otimização. “O negócio, para crescer, precisa do olho atento do dono”, como já aconselha o velho ditado popular. Entretanto, não é assim que muitos estão vendo o plantio de florestas, que consideram como uma poupança: ganham as mudas, plantam “mais ou menos” hoje e, daqui a cindo ou sete anos, querem ter excelente receita pela venda da madeira. É bem provável que o milagre da multiplicação dos pães não aconteça, já que a floresta plantada exige muito em manejo, tratamentos culturais e proteção contra riscos (pragas, doenças, incêndios, roubos, invasões, etc.). Surpreendentemente a falta de conhecimento de muitos desses produtores, que se aventuraram em um novo negócio por modismo, sem maiores estudos de viabilidade. Primeiro, conhecem pouco o assunto e não sabem onde buscar informação e tecnologia. Apesar do esforço de algumas empresas com excelentes programas de fomento, tem sido estonteante a explosão de aventureiros no negócio florestal. Para que isso tudo vire caso de sucesso, é essencial que: a) o negócio seja realmente tratado como negócio pelo agricultor; b) o preço da madeira continue atrativo ou que se garanta preço mínimo do fomentador ao fomentado; c) haja garantia de compra por parte dos usuários de madeira, ou seja, que o produtor rural saiba que terá comprador e fará a comercialização ao valor de mercado; d) haja oferta de capital inicial com custo compatível com o longo ciclo da floresta; e) haja disponibilidade de mudas de qualidade e de bom material genético; f) haja acesso às tecnologias de ponta em plantio e manejo florestal; g) haja desburocratização e simplificação na

complexa legislação florestal; h) os custos de manejo, colheita e transporte florestal sejam reduzidos até o nível do plantador. Com todas essas condicionantes cumpridas, provavelmente o agricultor terá remuneração aceitável para o capital que investiu em florestas – mas, acreditem, não excepcional, ainda mais porque a maioria dos agricultores tem pressa de retorno e acaba cortando cedo suas florestas, antes mesmo de seu ótimo econômico. Com isso, perde a vantagem de produções mais altas em rotações mais longas e produz maior impacto ambiental, mais significativo nas rotações muito curtas.

A capacidade de geração de lucros em plantações florestais depende da adoção de uma cultura de negócio, e não de pensar que se trata apenas de uma poupança. O agricultor precisará estar sempre ligado ao negócio e cuidar dele, plantando e manejando áreas, de preferência todos os anos, para rendimentos continuados. Com isso, aprenderá cada vez mais e otimizará seus resultados. Ele deve, definitivamente, fugir do conceito de plantar sua “florestinha” hoje como se fosse uma poupança pura e simples ou algo a deixar para os netos e nada mais.

Considerando-se que, nesse negócio, tecnologia e mercado são fatores-chave de sucesso e de competitividade, o produtor precisará desse tipo de conhecimento para ser eficiente e eficaz. A partir de seu sucesso, ele passará a ter interesse em plantar mais e difundirá a imagem do bom negócio. Se falhar nesses fundamentos, poderá amaldiçoar o dia em que se sentiu induzido a plantar florestas. Ainda mais: reclamará sempre do setor e tentará responsabilizar os que o levaram a ter uma área de terra cheia de tocos para ser destocada a altos custos.

Plantar florestas não é algo simples; envolve muita ciência, muita arte, muita sabedoria. Uma malha relacional e de transferência de conhecimentos se faz mais do que necessária. Além disso, tudo deve ser feito dentro da lei e em conformidade com os rigorosos padrões ambientais. Qualquer falha ou falta de atenção pode significar o fra-

caso e a decepção. Entre essas causas de decepção, vale citar: baixa produtividade das florestas, incêndios, invasões e roubos, preço baixo da madeira, etc. Na maioria das vezes, a mínima tecnologia necessária não está disponível ao agricultor, que tampouco sabe onde pode encontrá-la.

Em um país que quer e precisa plantar mais alguns milhões de hectares de florestas, há ainda muito a se fazer. Portanto, devemos acelerar mais e mais esse processo educacional. A motivação para plantar florestas já existe. Agora, é necessário mostrar como fazer para obter bons resultados. Amigos, vamos fazer isso logo. Deixem alguns de só atuarem em seus escritórios, a distância, e passem à ação. Temos de criar ferramentas, guias, cartilhas e websites para ensinar o que eles precisam aprender. Temos também de mostrar ao agricultor que ele não pode ficar única e exclusivamente dependente das florestas na fase inicial, em que ele ainda é aprendiz. A pequena escala de muitas plantações não é capaz de dar sustentabilidade econômica ao produtor rural. Pode até fomentar ilusões, mas poderá não resultar em grandes rendimentos financeiros. Para ganhar mais, o agricultor precisa aprender muito sobre silvicultura e manejo, sobre ambiência, sobre solos, sobre formas de produzir madeira de maior valor agregado e muito mais. Onde esse agricultor deve buscar tais conhecimentos? Nas universidades? Nas empresas? Nas associações de classe? Nas associações rurais? Com órgão públicos de assistência técnica à agricultura? Fontes existem – e muitas até! Mas será que elas conseguem cumprir esse papel? Será que vêm nisso sua responsabilidade? Ou será que são fontes também carentes em recursos humanos e materiais?

Então, amigos, a quem cabe esse papel de ceder conhecimentos, educar, orientar, ensinar, desenvolver, motivar, explicar? Quem assumirá isso? Se ninguém o fizer, viveremos novos apagões florestais, alguns com frustrações acumuladas. Sem dúvidas, isso acontecerá; portanto, vamos nos mexer rápido!