



Edição Multilíngue



www.RevistaOpinioes.com.br

ISSN: 2177-6504

Opiniões

FLORESTAL: celulose, papel, carvão, siderurgia, painéis e madeira
ano 19 • número 67 • Divisão F • mar-mai-2022

plantar floresta, pra quê?

plantios florestais é negócio só para grandes produtores?



O tamanho das propriedades – pequena, média ou grande - não é fator determinante para uso e sucesso de plantios florestais. São apontadas como características importantes na seleção de áreas para plantios: relevo, estradas de acessos e distância do mercado consumidor.

Nos dias atuais, no entanto, algumas empresas dão preferência às grandes propriedades e planas, tanto para parcerias, quanto para negociações de florestas. Tudo por causa das sofisticadas máquinas e equipamentos de colheita e transporte. Há de se incrementar pesquisas para mudar esse foco.

De maneira geral, o proprietário quer retorno financeiro dos investimentos em floresta. Pequena propriedade bem planejada e com orientação técnica poderá ser viável e trazer retornos financeiros, enquanto a grande propriedade, só pelo tamanho, mas sem planejamento e sem tecnologia, é certeza de fracasso. O apoio técnico é imprescindível ao sucesso de qualquer empreendimento florestal.

E há muitas terras disponíveis para plantios de florestas. Considerando-se o raio de atuação dos grandes consumidores – 150 a 200 km –, nota-se que há considerável quantidade de propriedades para plantios florestais. São oportunidades a serem trabalhadas. E mal aproveitadas face à dificuldade de acesso a recursos financeiros.

O grande proprietário ainda encontra alternativas, mas, para a maioria de pequenos e médios, a falta de recursos financeiros é limitante. E não há nenhuma política pública para facilitar esse acesso. No entanto, há empresas necessitando de mais florestas e dispostas a desenvolver parcerias.

E disso resulta uma indagação: quais as dificuldades que limitam a evolução dessas parcerias? Aparentemente, os produtores encontram-se assustados com o “sobe e desce” no valor da madeira e as incertezas do mercado, que podem transformar sonhos em pesadelos.

As alternativas de plantios para os mais diversos fins podem ser usadas em qualquer propriedade, desde que haja apoio tecnológico.



O resgate dos produtores rurais pode significar uma nova alavancagem à silvicultura e prestar excelente contribuição social às comunidades do entorno dos centros industriais. "

Nelson Barboza Leite

Diretor da Teca, Daplan e Administrador da www.facebook.com.br/comunidadeDeSilvicultura



O maior interesse, no entanto, está voltado aos plantios comerciais, com técnicas consagradas e garantia de retorno financeiro. Essa cultura florestal tem tudo a ver com as dificuldades do mercado de madeira dos últimos anos. Mudanças nesse paradigma vão depender, acima de tudo, do sucesso e da visibilidade de novas alternativas.

O pagamento de serviços ambientais e a comercialização de carbono, sem burocracia e “a cheiro de dinheiro” poderão se constituir em importantes atrativos aos proprietários rurais. Tomara que não se transformem em privilégio só para os grandes. São desafios que podem dar novos rumos à silvicultura brasileira. Mas, por enquanto, estamos sob a influência do passado recente, com madeira a “preço de banana”. E que deixou marcas indeléveis no setor e nos produtores florestais.

Lá atrás, por ocasião dos incentivos fiscais – 1967 a 1988 –, o proprietário – pequeno, médio ou grande – não se preocupava com o destino das florestas. Para muitos, bastava captar recursos, cumprir o mínimo de exigências e estavam asseguradas ricas sobras. Um negócio que nascia com as contas pagas e lucro certo. Essa liberdade originou abusos, com danos à imagem da silvicultura.

Rigorosas intervenções governamentais salvaram a política de incentivos, resultando no início do rico patrimônio industrial dos dias atuais.

Com a extinção dos incentivos, em 1988, as coisas mudaram. Fazer floresta passou a exigir investimentos e riscos. Era o fim dos aventureiros. E as boas empresas florestais deram sustentação às indústrias, que se ampliavam, continuamente.

E o consumo de madeira exigia mais florestas, e a aquisição de terras passou a onerar, sobremaneira, os novos plantios. Crescia, no entanto, a disposição dos proprietários vizinhos em participar da nova atividade. Os interesses se somaram, e surgiram os programas de fomento florestal – plantios sem aquisição de terras, garantia de mais madeira, além de política de boa vizinhança com as comunidades do entorno.

A *Revista Opiniões*, em sua edição florestal de setembro/novembro de 2014, abordou esse tema, através de vários profissionais, trazendo uma riqueza de informações. Ainda nessa edição, numa leitura atenciosa, observa-se uma unanimidade: o fomento florestal, bem executado, é a melhor alternativa

para aumentar os plantios florestais e promover benefícios econômicos, sociais e ambientais a todos que participam do processo produtivo.

No final dos anos 1990, surgiram os primeiros abalos no mercado de madeira, como consequência de mudanças nas programações industriais. Foram anos difíceis, com madeira a preços muito baixos. Momentos de muita insatisfação.

Por volta dos anos 2000, alheias à insatisfação dos produtores, as indústrias continuavam crescendo. As parcerias minguaram, e muitos parceiros se tornaram inimigos da silvicultura. Nessa época, uma importante novidade surgia no setor: as TIMOs - empresas com investimentos estrangeiros, com visão de longo prazo e acreditando na valorização da madeira. Trouxeram novo alento à silvicultura e promoveram salto expressivo na profissionalização do setor e, acima de tudo, no trato das negociações de madeira. Em curto prazo, o mecanismo se multiplicou. Muitos ativos florestais foram adquiridos, e estabeleceram-se novas referências para o mercado.

Segundo dados da Ibá, a entidade representativa do setor, estima-se em 10 milhões de hectares a área ocupada com florestas plantadas no Brasil. Desse total, cerca de 1,5 milhão de hectares em parceria com terceiros, dos quais 750.000 hectares sob gestão das TIMOs e 750.000 hectares nas mãos de produtores independentes. Estima-se que mais de 1,5 milhão de pessoas se encontram ligadas a essas florestas. Uma grande responsabilidade social e, para muitos, a mais efetiva contribuição que as indústrias podem dar às comunidades vizinhas.

Nos dias atuais, há excelentes programas de fomento em desenvolvimento. Há grande esperança de que esses programas resgatem o crédito e a importância estratégica dessas parcerias. Esse desafio mereceria atenção especial dos empreendedores industriais. Há muito a se ganhar – produtores, indústrias e a própria silvicultura. O resgate dos produtores rurais pode significar uma nova alavanca-gem à silvicultura e prestar excelente contribuição social às comunidades do entorno dos centros industriais. E há espaço para todos na cadeia produtiva – pequeno, médio ou grande produtor. Assim, com certeza, estaremos na direção de uma silvicultura, de fato, sustentável. ■