



**POR MARCIO FUNCHAL**  
DIRETOR DE CONSULTORIA DA CONSUFOR  
✉: mfunchal@consufor.com

## ALTERNATIVAS DISPONÍVEIS AO PRODUTOR FLORESTAL BRASILEIRO

O setor de base florestal é bastante consolidado na economia brasileira. No ideário popular, é fácil associar o produto final, industrializado, com sua matéria-prima: a madeira ainda em “forma de árvore”. Como, porém, se dá exatamente a conexão entre a árvore plantada e a indústria? Quais os modelos de negócios disponíveis ao produtor florestal? Quais as alternativas apresentadas pelo mercado para comercializar a madeira? É possível produzir apenas em terras próprias?

Neste artigo, o leitor terá uma apresentação resumida das principais alternativas do produtor para atuar no mercado brasileiro. Cabe salientar, entretanto, que a escolha entre as diversas opções, tipos e alternativas precisa ser ponderada em razão das características mercadológicas específicas da região de atuação e do volume de capital relacionado ao negócio e à estratégia geral do empreendimento.

Assim, apresentam-se a seguir as questões mais importantes do mercado de base florestal no Brasil, cada qual com suas características e condições.

• **Modalidades jurídicas disponíveis aos produtores florestais:** existem basicamente duas modalidades de produtores, definidas em razão da natureza do empreendimento.

– **Produtor pessoa física:** nesta categoria se enquadram normalmente os produtores de pequeno porte, em uma propriedade rural muitas vezes destinada a vários usos (produção florestal juntamente com lavoura, criação animal, frutas e outras atividades econômicas). A opção por atuar como produtor rural pessoa física normalmente se deve a razões tributárias.

– **Produtor pessoa jurídica:** modalidade que reúne todos os produtores florestais organizados em um modelo empresarial, com uma ou mais empresas à frente do negócio. Normalmente reúne os produtores florestais de médio e grande porte – empreendimentos de origem familiar (negócio de geração para geração) ou fruto de investidores especializados (bancos, fundos de investimento e outros).

• **Tipos de produtores florestais:** definidos conforme a existência (ou não) de ligação empresarial com uma indústria.

– **Produtor florestal independente:** sem conexão de negócios com uma indústria, ou seja, que não faz parte de um empreendimento verticalizado. Para este grupo, a estratégia central de negócios é comercializar toda a madeira produzida no mercado regional.

– **Produtor florestal verticalizado:** agrega o grupo de empreendimentos integrados, ou seja, indústrias que possuem base florestal própria. Este grupo de produtores florestais tem por objetivo central abastecer a fábrica do grupo. Quando há excedente de madeira, normalmente é negociado no mercado regional. Cada companhia define o grau de “dependência” de

abastecimento de madeira do mercado. Assim, algumas corporações são autossuficientes no abastecimento de madeira, enquanto outras precisam complementar o suprimento das florestas próprias com compras regulares no mercado regional.

• **Modelos da produção florestal em relação à propriedade da terra:** o ativo “terra” tem sido motivo de diferentes arranjos estratégicos para o produtor florestal. Sua importância cresce à medida que aumentam os preços da terra nua. As opções mais comuns disponíveis estão listadas a seguir.

– **Produção florestal em terra própria:** o modelo mais tradicional, no qual o produtor florestal é dono do ativo biológico (floresta) e também do ativo terra.

– **Produção florestal em terra de terceiros:** quando o produtor florestal opta por produzir em terras de terceiros, a escolha das alternativas tem relação direta com aspectos jurídicos, tributários e estratégicos. Cada alternativa disponível encerra um conjunto de qualidades e limitantes que precisa ser plenamente avaliado caso a caso.

✓ **Fomento:** é uma alternativa adotada pelas grandes indústrias verticalizadas, que não têm autossuficiência em abastecimento. Aqui são formalizados contratos entre a indústria e os produtores rurais da região, em um amplo programa de relacionamento produtivo com a comunidade do entorno da fábrica. À indústria, normalmente, cabe a responsabilidade de disponibilizar a tecnologia do plantio (mudas e a capacitação técnica ao fomentado), a colheita florestal e a compra da madeira produzida no final do ciclo de produção. O proprietário rural fomentado fica com a responsabilidade de realizar o plantio e a manutenção da floresta. Podem ser incluídas formas de negociação em que o produtor rural passa a ter o direito de negociar parte da produção florestal no mercado regional (se assim o desejar) ou vender integralmente a produção com a indústria fomentadora. Podem ser incluídos no programa produtores rurais na modalidade de pessoa física ou jurídica. O produtor rural (fomentado) recebe da indústria (fomentador) o valor da madeira produzida em sua propriedade. O pagamento tem as mais diversas formas, podendo ser feito de uma vez no momento do corte ou em antecipações anuais, semestrais ou trimestrais ao longo do ciclo de crescimento da floresta. O prazo de duração do contrato, bastante variável, normalmente é de longo prazo (múltiplas rotações).

✓ **Parceria na produção:** forma de produção em terras de terceiros similar ao fomento, porém em um programa menos estruturado, de menor “repercussão pública”. As tratativas são as mesmas: o proprietário da

terra fica responsável por executar o plantio e a manutenção florestal, e a empresa lhe concede as mudas e a capacitação técnica. No momento do corte (realizado pela empresa parceira), o produtor tem obrigatoriamente direito a um percentual da produção, que pode ser vendida à indústria parceira ou no mercado regional a qualquer outro consumidor. O produtor rural (parceiro) recebe do coordenador da parceria (reflorestador independente ou indústria) o valor da madeira produzida em sua propriedade. As formas de pagamento são similares às do fomento: no momento da colheita ou antecipadas (parcelas anuais, semestrais ou trimestrais). O prazo de duração dos contratos varia, normalmente, de duas a três rotações, sendo renovável. A modalidade parceria é normalmente celebrada com produtor rural "pessoa física" (por questões tributárias e legais).

✓ **Arrendamento:** nesta modalidade, a produção florestal é realizada em uma propriedade arrendada, mediante o pagamento de uma taxa (condição semelhante ao aluguel de imóvel urbano). No arrendamento rural, o reflorestador independente ou indústria (arrendatário) usa a terra do proprietário rural (arrendador) por determinado período de tempo (normalmente de duas a três rotações). O arrendatário realiza integralmente o plantio, a manutenção florestal e a colheita. O proprietário rural recebe uma remuneração periódica (parcelas anuais ou semestrais) pela cessão da terra, que pode se basear em um percentual do valor venal do imóvel, ou uma remuneração equivalente à produção rural mais representativa da região (engorda do boi, produção de leite, plantio de soja etc.). O arrendamento é prioritariamente celebrado com produtores rurais na modalidade de pessoa jurídica (escolha tributária e legal).

✓ **Direito de uso da superfície:** modalidade contratual com as mesmas prerrogativas do arrendamento, porém com mais segurança jurídica para contratos de longo prazo (acima de 30 anos), principalmente no que tange ao direito civil em processos com herdeiros, bem como em situações de investimento com capital estrangeiro. Pode ser celebrado com qualquer tipo de proprietário rural (pessoa física ou jurídica).

• **Modalidades de venda da madeira em tora:** a escolha da modalidade de venda da madeira em tora precisa ser calcada no padrão comercial exigido pelas indústrias consumidoras da região, bem como na expectativa de remuneração do proprietário rural, ao final das operações logísticas. Via de regra, quanto maior a logística envolvida, mais cara é a madeira para o comprador.

– **Venda de madeira em pé:** a forma mais simples de venda, pois o proprietário rural não realiza operações de colheita das árvores nem transporte de madeira. É escolhida normalmente por pequenos proprietários florestais (que não possuem estrutura operacional). Esta opção também é celebrada em negociações entre grandes parceiros comerciais (grandes reflorestadores com grandes consumidores), uma vez que a indústria consumidora dispõe de toda a estrutura operacional para conduzir o corte e o transporte da madeira até a sua fábrica.

– **Venda da madeira entregue no pátio do consumidor:** outra moda-

lidade bastante praticada no mercado, esta é priorizada pelos grandes consumidores industriais. Ao produtor florestal cabe a responsabilidade de executar (com estrutura própria ou terceirizada) toda a colheita e logística da madeira da fazenda até o pátio industrial do consumidor, nas especificações por ele determinadas (umidade da tora, comprimento, diâmetros máximo e mínimo, periodicidade de abastecimento etc.).

– **Venda da madeira empilhada na beira da estrada ou no pátio florestal:** praticada em menor escala, esta modalidade é um meio-termo entre a venda da madeira em pé e a entregue no pátio do consumidor. É adotada por reflorestadores que têm equipe de colheita (própria ou terceirizada) e vendem a madeira selecionada por classes de diâmetro (e também comprimentos) para diferentes compradores. A madeira é entregue ao comprador empilhada na beira da estrada, ao longo dos talhões de colheita ou em pátios de madeira instalados dentro ou fora da propriedade.

– **Venda da madeira carregada no caminhão do comprador:** modalidade que segue o mesmo conceito da anterior, com a diferença de que a madeira vendida é entregue carregada nos caminhões designados pelo comprador.

• **Tipos de venda de madeira do mercado regional:** com relação aos tipos de vendas, as diferenças se dão principalmente em razão do prazo da relação comercial (de curto a longo).

– **Venda de madeira no mercado spot:** é o tipo de venda de curtíssimo prazo. Normalmente a negociação se dá em razão de determinado volume de madeira, que deve ser colhido e transportado dentro de uma janela de tempo (de uma semana a três meses, conforme cada caso). Nesse tipo de negociação, normalmente o comprador paga antecipadamente pela madeira, pois não há vínculo além da assinatura do contrato de venda spot. Finalizado um contrato, as partes (reflorestador e indústria consumidora) fazem um novo contrato de compra e venda de madeira. O contrato comercial normalmente estabelece os padrões da madeira negociada (classes de diâmetros, comprimentos, volumes por classe de diâmetro, umidade, presença de casca etc.).

– **Venda mediante acordo de suprimento de médio prazo:** neste tipo, reflorestador e indústria consumidora assinam contrato de compra e venda de madeira estabelecendo volumes mensais de abastecimento por um período de um a dois anos. As especificações da madeira comercializada são claramente definidas no contrato de abastecimento, bem como as regras para reajuste de preços.

– **Venda mediante acordo de suprimento de longo prazo:** praticamente idêntica ao do caso anterior, porém considerando períodos próximos a dez anos (ou mais). Não são comuns no Brasil, uma vez que as estratégias das companhias no País se modificam ao longo do tempo. Nos casos existentes, contudo, os participantes são de grande porte e forte tradição no mercado.

Cabe ressaltar que esses aspectos não encerram as discussões a respeito das possibilidades que o mercado de madeira descortina aos seus participantes, mas já representam um apanhado geral das questões mais relevantes na concepção do modelo operacional dos reflorestadores e seu relacionamento com os consumidores industriais. ■

A CONSUFOR é uma empresa de consultoria em negócios e estratégias, especializada nos setores da indústria da madeira, papel e celulose, bioenergia, siderúrgico, floresta e agronegócio.

Para atender às necessidades do mercado, a CONSUFOR desenvolve serviços de consultoria e pesquisa focando em quatro áreas: Inteligência de Mercado, Engenharia de Negócios, Gestão Empresarial, Fusões e Aquisições.

 **consufor**

[www.consufor.com](http://www.consufor.com)  
[consufor@consufor.com](mailto:consufor@consufor.com)  
 (41) 3538-4497