

# A difícil tarefa de crescer sem agredir o sistema

Em uma analogia com a caderneta de poupança, a floresta também pode contar com manejo sustentável e render juros aos investidores

TEXTOS AMARILIS BERTACHINI

**C**onseguir conciliar o desenvolvimento da região amazônica com uma atividade econômica que possa gerar benefícios para a sociedade sem prejudicar os recursos naturais, tem sido o grande desafio de empresas e governos que começam a desatar a questão para fazer dos 300 milhões de hectares de florestas públicas existentes no Brasil um negócio rentável e sustentável. “Historicamente, esse patrimônio sempre foi negligenciado e a floresta era encarada como algo que impedia o desenvolvimento e que devia ser removido para permitir que as atividades econômicas chegassem, resultando em altas taxas de desmatamento da Amazônia”, diz Marcelo Arguelles, gerente de concessões florestais do Serviço Florestal Brasileiro (SFB). Em 2006 o órgão iniciou um programa de concessões florestais com o objetivo de uso sustentável e na mesma época o governo intensificou ações de combate ao desmatamento, medidas que resultaram em uma queda de 40%, em seis anos, no volume de madeira produzida na região amazônica, para 14 milhões de m<sup>3</sup> por hectare no ano passado.

Mas ainda paira o desafio de tornar esse processo economicamente atrativo. De acordo com Arguelles, a intenção é modelar as concessões para atrair investidores, permitindo taxas de retorno sobre o capital investido maior que as obtidas em investimentos com florestas plantadas, superior a 15%.

Sérgio Amoroso, presidente do Grupo Orsa, que faz manejo sustentável de floresta nativa na Amazônia, acredita que as

“

**Acho que o grande ponto da concessão é que ela atua diminuindo os riscos do negócio, mas a questão de dar lucro talvez seja hoje nosso maior desafio**

Luciano Schaaf,  
tecnologia da Amata

áreas das concessões públicas são de retorno duvidoso por serem pequenas e não permitirem extração em escala. “Pela nossa experiência acho difícil dar resultado”.

Para Luciano Schaaf, gerente de planejamento e tecnologia da Amata, empresa que ganhou concessão por 40 anos da Floresta Nacional do Jamari, localizada no estado de Rondônia, o programa é positivo por trazer legitimidade fundiária a essa atividade. “Acho que o grande ponto da concessão é que ela atua diminuindo os riscos do negócio, mas a questão de dar lucro talvez seja hoje nosso maior desafio, principalmente em função da escala” diz. Isto porque os cálculos da empresa mostram que para viabilizar um volume de extração economicamente viável é preciso uma área acima de 100 mil hectares e a Amata tem concessão para o manejo florestal em apenas 46 mil hectares. A empresa tenta adquirir novas áreas no entorno para aumentar essa metragem.

A expectativa da Amata é colher 20 mil m<sup>3</sup> de toras por ano, a partir de 2012, que vão gerar em torno de 5 mil m<sup>3</sup> de produtos acabados serrados ou aplainados. Cerca de 80% da produção destina-se ao mercado interno.

“A questão da sustentabilidade no manejo florestal é semelhante ao princípio econômico de eu investir o dinheiro numa poupança e viver dos juros. Eu não perco meu ativo e vivo só dos rendimentos. É o mesmo conceito, só que aplicado à floresta. A gente corta um pedacinho dela todo ano e volta lá depois de um ciclo de corte para dar tempo de ela regenerar”, conta Schaaf.

## Capital paciente lucra sem promover devastação

Mais de oito anos após o início do manejo florestal para extração de madeira em uma área de 545 mil hectares de floresta nativa na Amazônia, o grupo Orsa prevê fechar o primeiro ano da atividade no azul, com um faturamento estimado para 2011 em torno de R\$ 50 milhões e entre R\$ 7 a R\$ 9 milhões de geração de caixa. “Essa atividade é o que chamo de capital paciente, não pode ser aquela coisa agressiva dos fundos que querem 20% ao ano e retorno em cinco anos, não dá. No assunto meio ambiente, quando se trata da floresta, se a sociedade não pensar diferente, vai acabar por destruir tudo”, diz Sérgio Amoroso, presidente do grupo, cujos investimentos no local já somam R\$ 50 milhões. A Orsa Florestal, uma das empresas do grupo, é a responsável pela produção de madeira serrada, 100% certificada pelo FSC (Forest Stewardship Council),

a partir de 18 espécies nativas comerciais. São exportados 30 mil m<sup>3</sup> por ano de madeira serrada, que correspondem a 90% da produção total. Essa área de manejo faz parte de uma propriedade de 1,36 milhão de hectares no Vale do Jari, entre o Pará e o Amapá – o famoso projeto idealizado pelo bilionário americano Daniel Ludwig nos anos 60 – adquirida em 2000 pelo Grupo Orsa, de capital nacional. “É um modelo de floresta para sempre”, diz Amoroso. Em 2003 foi feito um inventário da floresta nativa por especialistas que mediram o diâmetro das árvores e colocaram plaquinhas de identificação em cada unidade com um número que funciona como um CPF da árvore. O Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama) autoriza a tirar, no máximo, 30 m<sup>3</sup> por hectare, o que dá três ou quatro

árvores por hectare. Depois fecha a área por 30 anos, tempo estimado para a vegetação nativa se regenerar. Passado o período, a extração pode voltar a ser feita no primeiro trecho trabalhado. A teoria diz que as florestas nativas adultas crescem 1 m<sup>3</sup> por ano. O presidente da Orsa, entretanto, questiona esse parâmetro. A empresa iniciou há 26 anos no Jari uma experiência de manejo para teste com retiradas de volumes diferentes, de 25 m<sup>3</sup> a 60 m<sup>3</sup>. A medição é feita a cada ano e o crescimento, ao invés de 1 m<sup>3</sup> está sendo de 4 m<sup>3</sup> por hectare. Dentro de três anos, quando terminarem os testes, Amoroso pretende levar esses resultados a debate na esperança de que seja aprovada uma metragem maior para viabilizar economicamente o manejo sustentável.