

ACORDOS EMPRESA FLORESTAL–COMUNIDADE NO BRASIL: SITUAÇÃO ATUAL E OPORTUNIDADES PARA AÇÃO¹

por Natália G. Vidal



Forest Trends
Washington, D.C.
2005

¹ Traduzido por Amantino Ramos de Freitas. Título original: Forest Company – Community Agreements in Brazil: Current Status and Opportunities for Action.

PREFÁCIO

Na publicação *Uma Nova Agenda para a Conservação de Florestas e Redução da Pobreza: Colocando os Mercados a serviço dos Produtores de Baixa Renda*, o Forest Trends e o CIFOR documentaram as mudanças dramáticas no setor florestal e nos espaços para se criar oportunidades de mercado para produtores de baixa renda para manejar seus recursos florestais para subsistência e conservação, como também as alterações ocorridas na oferta e demanda de produtos das indústrias de base florestal. Atualmente, pelo menos um quarto das florestas em países em desenvolvimento oficialmente pertencem ou são administradas por comunidades indígenas ou outros tipos de comunidades. Milhões de pequenos proprietários rurais, especialmente aqueles em regiões com escassos recursos florestais e condições pouco favoráveis à agricultura, estão se dedicando ao plantio de árvores, não apenas com o objetivo de recuperar os serviços dos ecossistemas locais, mas também para suprir a demanda crescente doméstica de produtos florestais. Em algumas áreas, florestas e plantios florestais se constituem no principal patrimônio de camponeses pobres e se apresentam como a oportunidade mais imediata para redução da pobreza. Contudo, infelizmente, os produtores de baixa renda atualmente se beneficiam apenas de forma marginal das atividades florestais comerciais. Os mercados de produtos florestais apresentam barreiras imensas à participação dos produtores rurais pobres em seus lucros. As políticas e regulamentos do governo não se ajustaram de maneira apropriada para apoiar as novas oportunidades para que as comunidades e produtores de baixa renda possam competir no mercado com produtos das florestas naturais ou plantadas. Muitas comunidades não dispõem do direito de uso sobre as florestas que possuem ou que lhe são designadas, e as regras e regulamentos antiquados tornam caros a logística e o custo do uso e do manejo da floresta. As tendências atuais de mercado, caso se alterem, vão continuar a impedir que essas pessoas de escasso poder econômico tenham a oportunidade de utilizar plenamente seus recursos florestais para seu próprio desenvolvimento.

O manejo local de florestas naturais está enfrentando novos desafios. No cenário internacional, as indústrias de papel e celulose, e também as indústrias que utilizam matéria-prima florestal de baixo custo, estão rapidamente se consolidando e se abastecendo cada vez mais de madeira plantada, oriunda principalmente de programas de fomento em países tropicais com boas condições de crescimento de plantios florestais. As políticas atualmente promovidas por alguns grupos ambientalistas e pelos lobistas da indústria significariam que num futuro próximo a maior parte da madeira para fins industriais viria de plantações, dessa forma eliminando de vez as oportunidades vitais de renda de comunidades rurais e florestais. Num mercado cada vez mais competitivo, os produtores locais de madeira nativa ou de reflorestamento necessitam ter acesso a capital adequado, contatos e informação de mercado, e tecnologia para que possam tirar proveito de seu patrimônio florestal – do contrário, não terão estímulo para manter suas florestas ou recuperar a paisagem rural.

Novas soluções estão aparecendo. Uma oportunidade importante surgiu no âmbito do setor privado, em que as empresas estabeleceram formas inovadoras de colaboração com as comunidades e produtores de baixa renda para o suprimento de matéria-prima e, em alguns casos, de produtos acabados. As empresas florestais e os investidores internacionais estão reconhecendo cada vez mais os altos riscos comerciais e financeiros, como também riscos e custos ambientais e políticos associados com a exploração madeireira em larga escala nas florestas naturais e plantações industriais em muitas regiões do mundo (e.g., Barr 2002). Estão buscando

a cooperação das comunidades ligadas a florestas naturais e dos pequenos reflorestadores por meio de várias modalidades de parceria comercial envolvendo o fornecimento de madeira e de produtos de madeira. Na melhor das hipóteses, essa colaboração proporciona vários benefícios às comunidades e aos pequenos proprietários: ligação com o mercado e acesso à tecnologia, capital e capacitação de mão-de-obra. As empresas ganham flexibilidade nos seus investimentos industriais e passam a apoiar objetivos sociais, ambientais e financeiros, ao mesmo tempo em que estabelecem relações de longo prazo com seus fornecedores.

Este trabalho é um de dois estudos realizados na América Latina que pesquisaram os mercados do Brasil e do México. Aborda a experiência de parceria comercial entre comunidade-empresa no Brasil. Toma por base o trabalho e a metodologia pioneiros de um estudo internacional desenvolvido pela equipe de pesquisa do International Institute for Environment and Development (Instituto Internacional para o Meio Ambiente e Desenvolvimento) que documentou 47 exemplos de parcerias comunidade-empresa, a maior parte delas no setor de papel e celulose da África e Ásia. Ao documentar os modelos e tendências comerciais no caso do Brasil, incorpora a América Latina na base de conhecimento atualmente existente sobre parcerias comunidade-empresa. Ajuda o setor privado a identificar as oportunidades e benefícios potenciais de longo prazo de um envolvimento maior com as organizações locais de produtores florestais e informar os atores do setor privado, as comunidades e os pequenos proprietários rurais a respeito das lições aprendidas e os critérios para se construir relações viáveis que resultem em benefício mútuo. Também identifica questões chave que devem ser abordadas para que essas oportunidades tragam resultados positivos.

A escala de oportunidades no caso do Brasil é enorme. Esse país é um dos líderes na busca de certificação florestal para operações florestais e para as cadeias produtivas relacionadas com a floresta tropical. A escala do mercado doméstico e de exportação é imensa, com mais de 10.000 instalações de processamento industrial, um setor de plantações em franco crescimento e mudanças rápidas na extensa área florestal da Amazônia. Estima-se que mais de 200.000 famílias se estabeleceram nessa região entre 1995 e 2001. A produção de soja, particularmente em grandes empreendimentos agrícolas, está aumentando rapidamente devido às condições altamente favoráveis de clima e solo em certas partes da Amazônia e ao alto preço alcançado por essa commodity para a fabricação de ração para gado. A indústria de base florestal no Brasil é grande e diversificada, com mais de 80% da produção destinada ao consumo doméstico. Vai desde produtores verticalizados de manufaturados de alta qualidade a partir de florestas naturais da Amazônia, a produtores de papel e celulose que consomem exclusivamente madeira de reflorestamentos, muitos dos quais manejados por pequenos produtores florestais e suas cooperativas, até pequenas serrarias que se dedicam apenas ao processamento primário da madeira. Existem muitos intermediários na cadeia produtiva, com padrões complexos de exploração madeireira e fornecimento de toras que incluem desde o desmatamento legal de terras para agricultura na Amazônia, até fontes ilegais de madeira extraída sem planos de manejo autorizados e madeira oriunda de desmatamentos ilegais.

Existe uma ampla gama de modelos potenciais para a colaboração com os pequenos produtores; as empresas podem escolher aqueles que funcionam bem nas suas respectivas condições de operação. Para obter sucesso, deverão estabelecer parcerias com instituições e pessoas que tenham uma sólida ligação com a comunidade, grande facilidade de comunicação e que estejam dispostas a respeitar o ponto de vista e as posições dos seus parceiros locais. A empresa privada pode se aliar com os proprietários de florestas comunitárias e pequenos

produtores privados para lutar pela reforma de leis e regulamentos florestais arcaicos, garantir os direitos de posse aos potenciais parceiros comerciais locais, promover alternativas mais eficazes e de custo mais baixo para melhorar os padrões ambientais do manejo florestal, e para estimular investimentos públicos na proteção de florestas naturais e florestamento de terras sem cobertura florestal.

O material coletado neste estudo indica que as indústrias abastecidas exclusivamente por florestas naturais, aquelas que consomem matéria-prima de origem mista e aquelas que dependem exclusivamente de madeira de plantações têm um forte interesse em aumentar seu fornecimento a partir de comunidades e pequenos proprietários, por meio de acordos de colaboração. Existe interesse em acordos de longo prazo com os fornecedores, acordos para prestar assistência técnica, apoiar empresas comunitárias, realizar investimentos nas operações das comunidades e dos pequenos proprietários, e fazer investimentos em parceria. Ainda que a maioria desses acordos seja incipiente, todos os entrevistados expressaram interesse em expandir esse tipo de relacionamento e em aprender os ensinamentos das experiências em andamento.

Ao tornar disponível este novo conjunto de exemplos de modelos comerciais no Brasil, pretende-se informar as indústrias de base florestal a respeito das oportunidades e lições dessas experiências, proporcionar lições e modelos úteis às comunidades e pequenos produtores, e informar os investidores sobre as novas tendências e oportunidades. Este estudo complementa a base global de conhecimento a respeito da colaboração empresa-comunidade e contribui para o entendimento a respeito de quais modelos comerciais são os mais promissores e quais elementos conduzem a bons relacionamentos e resultados.

Michael Jenkins

Presidente, Forest Trends

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	4
CARACTERIZAÇÃO DO SETOR FLORESTAL BRASILEIRO.....	5
Área Florestal	5
Contribuição do Setor Florestal para a Economia do País	8
Número de Empresas	9
Produção de Produtos Florestais.....	9
Importação Exportação de Produtos Florestais.....	13
ACORDOS EMPRESA FLORESTAL-COMUNIDADE NO BRASIL.....	17
Manejo Florestal Comunitário na Amazônia	17
Programas de Fomento Florestal	19
ENTREVISTAS POR TELEFONE COM EMPRESAS DE PRODUTOS FLORESTAIS	20
Quem Participou?	20
Empresas Verticalizadas na Amazônia – Grupo A.....	22
Empresas não Integradas na Amazônia – Grupo B	26
Empresa que Utilizam Madeira de Plantações – Grupo C	29
DISCUSSÃO	37
Modelos de Sucesso	37
Limitações	40
Pontos Positivos e Benefícios dos Acordos	44
Oportunidades para Ação	45
CONCLUSÃO.....	47
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	48
ANEXO 1: METODOLOGIA	50
ANEXO 2: NOMES CIENTÍFICOS DAS ESPÉCIES CITADAS NESTE ESTUDO	52

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Uso do Solo no Brasil	5
Figura 2: Tipos de Florestas Naturais e Sua Proporção no Brasil	6
Figura 3: Distribuição das Florestas Naturais Densas nos Estados Brasileiros.....	6
Figura 4: Distribuição das Plantações de Pinus e Eucalipto em Diversos Estados Brasileiros.....	7
Figura 5: Proporção das Plantações de Eucalipto em Cada Estado.....	7
Figura 6: Proporção das Plantações de Pinus em Cada Estado.....	8
Figura 7: Produção de Painéis à Base de Madeira e Madeira Serrada no Brasil 1993-2001	12
Figura 8: Produção de Celulose, Papel e Papelão a partir de madeira, Papel Reciclado e Celulose de Outros Tipos de Fibra no Brasil 1993-2001	12
Figura 9a: Importações Brasileiras de Madeira Serrada 1993-2002	13
Figura 9b: Exportações Brasileiras de Madeira Serrada 1993-2002	13
Figura 10a: Importações Brasileiras de Painéis à Base de Madeira 1993-2002.....	14
Figura 10b: Exportações Brasileiras de Painéis à Base de Madeira 1993-2002.....	14
Figura 11a: Importações Brasileiras de Celulose, Papel e Papelão a partir de madeira 1993-2002 ..	15
Figura 11b: Exportações Brasileiras de Celulose, Papel e Papelão a partir de madeira 1993-2002 ..	15
Figura 12a: Importações Brasileiras de Papel Reciclado e de “Celulose de Outros Tipos de Fibra” 1993-2002	16
Figura 12b: Exportações Brasileiras de Papel Reciclado e de “Celulose de Outros Tipos de Fibra” 1993-2002	16
Figura 13: Fontes de Suprimento de Madeira de Empresas Verticalizadas na Amazônia (Grupo A)	22
Figura 14: Tipos Preferidos de Acordo (Grupo A)	24
Figura 15: Tipos de Investimento que as Empresas Estariam Dispostas a Fazer nos Acordos com as Comunidades (Grupo A).....	25
Figura 16: Preferência das Empresas por Contratos Formais (Grupo A).....	26
Figura 17: Tipo Preferido de Acordo (Grupo B)	28
Figura 18: Tipos de Investimentos que as Empresas Estariam Dispostas a Fazer (Grupo B).....	28
Figura 19: Preferência das Empresas por Contratos Formais (Grupo B).....	29
Figura 20: Situação Atual das Empresas com Programas de Fomento Florestal no Brasil (Grupo C)	30
Figura 21: Tamanho das Propriedades dos Fomentados (Grupo C).....	31
Figura 22: Tipo de Representação dos Fomentados em seu Relacionamento com as Empresas.....	31
Figura 23: Tipos de Produtos que os Fomentados Fornecem às Empresas.....	32
Figura 24: Tipos de Investimentos que as Empresa Fazem em Seus Programas de Fomento.....	34
Figura 25: Tipos de Investimentos que as Empresas que Estão Planejando Estabelecer Programas de Fomento Estariam Dispostas a Fazer.....	35
Figura 26: Preferência das Empresas por Contratos Formais (Grupo C).....	36
Figura 27: Profissionais Que Trabalham Diretamente com os Fomentados	37

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Resumo dos Principais Resultados	2
Tabela 2: Informações sobre a Extensão Territorial, Cobertura Florestal e Uso/Cobertura do Solo para o Brasil, América do Sul e Mundo	5
Tabela 3: Contribuição do Setor Florestal para a Economia do País	8
Tabela 5: Produção de Produtos Florestais no Brasil	10
Tabela 6: Número de respostas em cada grupo de empresas	20
Tabela 7: Perfil das Empresas Participantes por Grupo de Empresas	21
Tabela 8: Limitações ao Desenvolvimento de Acordos (Grupo A).....	23
Tabela 9: Limitações ao Desenvolvimento de Acordos (Grupo B).....	27
Tabela 10: Limitações ao Desenvolvimento de Acordos (Grupo C).....	32
Tabela 11: Opinião dos Entrevistados sobre os Pontos Positivos dos Acordos com as Comunidades	33
Tabela 12: Limitações Técnicas que Prejudicam o Desenvolvimento de Acordos no Brasil	40
Tabela 13: Limitações Econômicas que Prejudicam o Desenvolvimento de Acordos no Brasil	43
Tabela 14: Limitações Políticas que Prejudicam o Desenvolvimento de Acordos no Brasil.....	44

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – A Experiência da Cikel Brasil Verde no Desenvolvimento de Acordos com Comunidades Florestais Locais	38
Quadro 2 – O Caso dos Acordos da Tramontina Belém S.A. com as Comunidades Locais	39
Quadro 3 – Acordos e Programas de Fomento Desenvolvidos pela Nobrecel S.A. com Pequenos Proprietários Rurais	40
Quadro 4 – A Experiência MAFLOPS para Superar as Principais Limitações ao Desenvolvimento de Acordos com Pequenos Proprietários	42

RESUMO EXECUTIVO

Os acordos entre o setor florestal privado e as comunidades florestais locais têm sido reconhecidos cada vez mais como uma solução potencial para alguns problemas relacionados com redução da pobreza, demanda crescente de produtos madeireiros e a necessidade de se aumentar o total das áreas florestais sob manejo sustentado no mundo. Pouco se sabe a respeito da experiência brasileira nesses tipos de acordo entre empresa e comunidade. Os poucos exemplos descritos na literatura se referem a programas de fomento mantidos pelas empresas de celulose e papel. Apesar de poucos, esses exemplos demonstram o enorme potencial do Brasil em desenvolver esses tipos de acordos.

O presente estudo foi conduzido com os seguintes objetivos: (1) identificar modelos de acordos que tiveram sucesso e que têm potencial para multiplicação; (2) discutir os fatores que levaram esses modelos ao sucesso, e (3) documentar as limitações técnicas, institucionais, legais ou da política fiscal que dificultam a participação de produtores de baixa renda. O estudo foi conduzido em duas fases. A primeira fase consistiu na revisão da literatura sobre a situação atual dos acordos empresa-comunidade no Brasil e também incluiu consultas com especialistas do setor florestal brasileiro. Na segunda fase foram feitas entrevistas por telefone com empresas de produtos florestais em todas as regiões do País. As empresas foram selecionadas de forma a incluir tanto aquelas que se utilizam plantações como as que operam na Região Amazônica.

A **Tabela 1** apresenta um resumo dos principais resultados. As empresas que consomem madeira oriunda de plantações são as que possuem acordos mais avançados com as comunidades locais. Mais da metade dessas empresas declarou que já mantém programas de fomento florestal. A Região Amazônica oferece o cenário mais promissor para ações visando o desenvolvimento de acordos empresa-comunidade. Apenas um caso de acordo com comunidades locais foi identificado em empresas dessa região. Contudo, essa região tem certamente um tremendo potencial para o desenvolvimento desses tipos de acordo e algumas oportunidades de ação nesse sentido foram identificadas neste estudo. Dentre elas estão incluídas a simplificação e o esclarecimento de limitações de políticas, a necessidade de se desenvolver empresas comunitárias e a necessidade de se identificar mercados para os produtos florestais das comunidades.

Tabela 1: Resumo dos Principais Resultados

	Grupo A (Empresas Verticalizadas – Madeira Tropical)	Grupo B (Empresas Não-verticalizadas – Madeira Tropical)	Grupo C (Empresas Consumidoras de Madeira Plantada)
Situação atual dos acordos	Não foram encontrados acordos	Apenas um acordo encontrado	64% das empresas têm programas de fomento florestal
Empresas interessadas em estabelecer acordos	100% das empresas têm interesse	89% das empresas têm interesse	24% das empresas estão planejando programas de fomento
Limitações¹			
Técnicas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grandes distâncias entre as propriedades rurais 2. Dúvidas quanto à situação de posse da terra 3. As comunidades não sabem como preparar planos de manejo e desconhecem os procedimentos para obter aprovação 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acesso de mercado limitado para os produtos florestais comunitários 2. Capacidade de fornecimento das comunidades extremamente baixa 3. Falta de acesso aos recursos florestais comunitários 4. Falta de capacidade gerencial 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Os produtores fomentados não têm conhecimento das atividades florestais
Econômicas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de capital inicial 2. Retorno de longo prazo dos investimentos para as comunidades 3. Competição com extração ilegal da madeira 4. Falta de mercados para os produtos florestais da comunidade 5. Falta de agregação de valor aos produtos florestais da comunidade 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de capital inicial 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Retorno de longo prazo dos investimentos para as comunidades 2. Os produtores fomentados querem uma garantia que a empresa vai comprar a madeira que produzirem. 3. Falta de capital inicial para as comunidades 4. Competição das atividades florestais com outros usos da terra.
Políticas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Burocracia da agência governamental para autorizar os planos de manejo 2. Necessidade de se aprimorar a legislação ambiental 3. Algumas ONGs querem proibir a exploração das florestas tropicais 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Burocracia da agência governamental para autorizar os planos de manejo 2. Legislação inadequada e obsoleta que impede a participação das comunidades no mercado de produtos florestais 3. Falta de experiência por parte do governo nesses tipos de programa 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inflexibilidade da legislação ambiental 2. Falta de subsídios do governo para o desenvolvimento desses tipos de programa

	Grupo A (Empresas Verticalizadas – Madeira Tropical)	Grupo B (Empresas Não-verticalizadas – Madeira Tropical)	Grupo C (Empresas Consumidoras de Madeira Plantada)
Pontos positivos /benefícios²	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reforma agrária 2. Combate à extração ilegal de madeira 3. O governo está estimulando o desenvolvimento de acordos entre empresas e comunidades 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Demanda crescente de produtos de madeira no mercado nacional e internacional 2. Interesse das empresas em garantir acesso à matéria-prima 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menor investimento em terras 2. Oferta maior de madeira contribui para a estabilização dos preços de mercado 3. Possibilidade de colaboração para o desenvolvimento da comunidade 4. Aprimoramento das relações com a comunidade 5. Possibilidade de se promover e melhorar a proteção ao meio ambiente
Tipos de acordo³	<ol style="list-style-type: none"> 1. A empresa apenas compra a madeira 2. A empresa apenas fornece assistência técnica ou forma uma parceria comercial (Joint Venture) 3. A comunidade arrenda suas terras à empresa 	<ol style="list-style-type: none"> 1. A empresa apenas comprará a madeira 2. Parceria comercial (Joint venture) 3. A empresa apenas fornece assistência técnica 4. A empresa arrenda a terra das comunidades 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 100% dos programas de fomento florestal
Tipos de investimento⁴	<ol style="list-style-type: none"> 1. Assistência técnica; treinamento em manejo florestal 2. Equipamentos e máquinas 3. Empréstimo / crédito 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Assistência técnica 2. Empréstimo / crédito 3. Equipamentos e máquinas; treinamento em manejo florestal 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Insumos (e.g. mudas, fertilizantes) 2. Assistência técnica 3. Outros⁵ 4. Suporte administrativo; financiamento
Contratos	91% das empresas assinarão contratos formais	89% das empresas assinarão contratos formais	67% das empresas têm contratos formais

^{1,2,3,4} Classificação das respostas mais frequentes.

⁵ Esta categoria inclui: (1) a empresa arrenda a terra e é responsável por todas as operações florestais, e (2) a empresa contribui financeiramente com uma instituição parceira que proporciona assistência aos produtores.

INTRODUÇÃO

O setor florestal enfrenta atualmente o debate sobre como reconciliar objetivos aparentemente conflitantes como conservar os ecossistemas florestais, suprir a demanda crescente de produtos florestais e, ao mesmo tempo, promover o desenvolvimento sustentável de forma a reduzir a pobreza no meio rural. As florestas estão estreitamente relacionadas a questões sociais e desempenham um papel importante na subsistência das pessoas pobres que vivem no meio rural (Scherr, White e Kaimowitz 2004). Além disso, está cada vez mais evidente que a pobreza é um dos principais fatores que causam degradação ambiental (Nelson 2002). Na medida em que um número crescente de áreas florestais de países em desenvolvimento está sob o controle de comunidades (White e Martin 2002), é necessário desenvolver mecanismos que permitam que as comunidades florestais tenham acesso a esses recursos e deles se beneficiem. Scherr, White e Kaimowitz (2004) argumentam que “mudanças fundamentais que ora ocorrem no setor florestal oferecem novas oportunidades para que as operações florestais comerciais proporcionem benefícios às populações locais e caminhos mais sustentáveis de desenvolvimento econômico para comunidades locais”.

À luz desse contexto, o presente estudo tem por objetivo identificar parceiros potenciais do setor florestal que demonstrem interesse em estabelecer vínculos entre os produtores de baixa renda com o setor florestal privado e com as oportunidades de mercado. Os objetivos específicos incluem:

1. Identificar os modelos de acordos que obtiveram sucesso e que têm potencial para multiplicação em maior escala;
2. Discutir os fatores que levaram esses modelos a ter bons resultados;
3. Documentar as limitações técnicas, institucionais, da legislação ou da política fiscal que dificultam a participação de produtores de baixa renda.

Este estudo foi dividido em duas fases distintas. A primeira fase consistiu de um levantamento exploratório, que incluiu uma revisão da literatura sobre acordos entre empresas e comunidades florestais no Brasil e também uma consulta com associações florestais e de produtos florestais do País, departamentos do governo ligados às questões ambientais, organizações não governamentais (ONGs) e outros especialistas florestais. Essa fase tinha os seguintes objetivos: (1) reunir as informações disponíveis sobre esses tipos de acordo no Brasil; (2) ter uma idéia geral das características do setor florestal brasileiro, e (3) montar uma base de dados das empresas de produtos florestais do País. A segunda fase deste estudo consistiu de entrevistas por telefone com empresas de produtos florestais. De uma forma geral, essas entrevistas tiveram por objetivo colher informações sobre o interesse das empresas em estabelecer acordos com comunidades locais, bem como a respeito dos pontos positivos e negativos desses acordos. Para maiores detalhes sobre a metodologia empregada neste estudo consultar o Anexo 1.

Este relatório descreve as constatações deste estudo em três seções: (1) uma caracterização do setor florestal brasileiro com base nas informações fornecidas pelas associações industriais, ONGs, especialistas florestais e do governo, bem como na revisão da literatura; (2) uma revisão da literatura sobre a situação dos acordos entre empresas e comunidades no Brasil; (3) os resultados das entrevistas para cada grupo de empresas. Uma discussão e conclusão dessas constatações são apresentadas no final deste relatório.

CARACTERIZAÇÃO DO SETOR FLORESTAL BRASILEIRO

ÁREA FLORESTAL

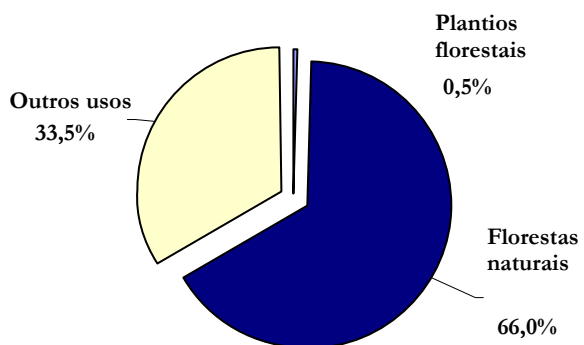
Aproximadamente dois terços do território do Brasil são cobertos por florestas (**Tabela 2**) (FAO 2003). Da área total de 845 milhões de hectares, 66% é coberto por florestas naturais, 0,5% por plantações de várias espécies de *Eucalyptus* e *Pinus* e a área remanescente (33,5%) é ocupada pela agricultura, pecuária, assentamentos urbanos ou obras de infra-estrutura (**Figura 1**) (ABIMCI 2003a; FAO 2003).

Tabela 2: Informações sobre a Extensão Territorial, Cobertura Florestal e Uso/Cobertura do Solo para o Brasil, América do Sul e Mundo

	Extensão Territorial (1.000 ha)	Cobertura Florestal (2000) (1.000 ha)	Distribuição do Uso/Cobertura do Solo (1989) (%)		
			Florestas	Outras Formas de Cobertura Florestal	Outros Usos do Solo
Brasil	845.651	543.905	64,3	0,0	33,1
América do Sul	1.753.520	885.618	50,5	3,9	43,0
Mundo	13.139.618	3.869.453	29,4	11,2	58,6

Fonte: FAO 2003.

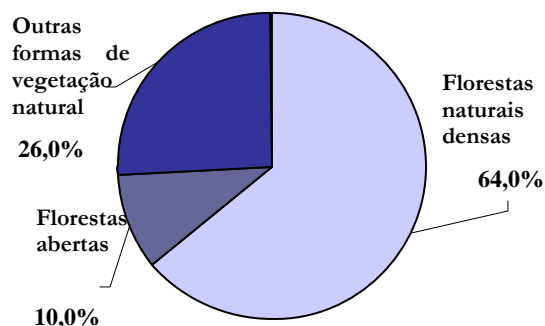
Figura 1: Uso do Solo no Brasil



Fonte: ABIMCI 2003a.

As florestas naturais são usualmente classificadas como florestas naturais densas, florestas abertas ou outros tipos de vegetação nativa (**Figura 2**). As florestas naturais densas ocupam a maior área do território brasileiro e são consideradas as de maior potencial econômico (ABIMCI 2003a).

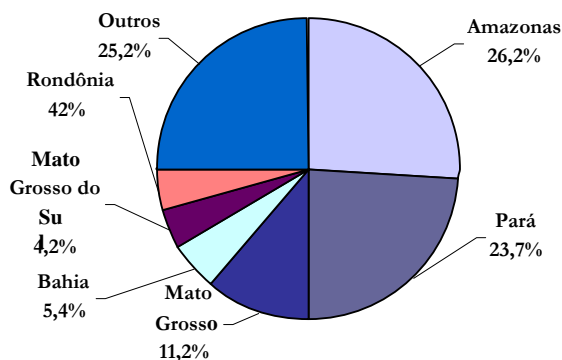
Figura 2: Tipos de Florestas Naturais e Sua Proporção no Brasil



Fonte: ABIMCI 2003a.

Estima-se que a área do território brasileiro coberta por florestas densas seja de 412 milhões de hectares. Desse total, 245 milhões de hectares são considerados disponíveis para uso industrial, sendo a maior parte (61%) localizada em três estados do norte do País: Amazonas, Pará e Mato Grosso (**Figura 3**). As demais áreas são florestas públicas e áreas de proteção (ABIMCI 2003a).

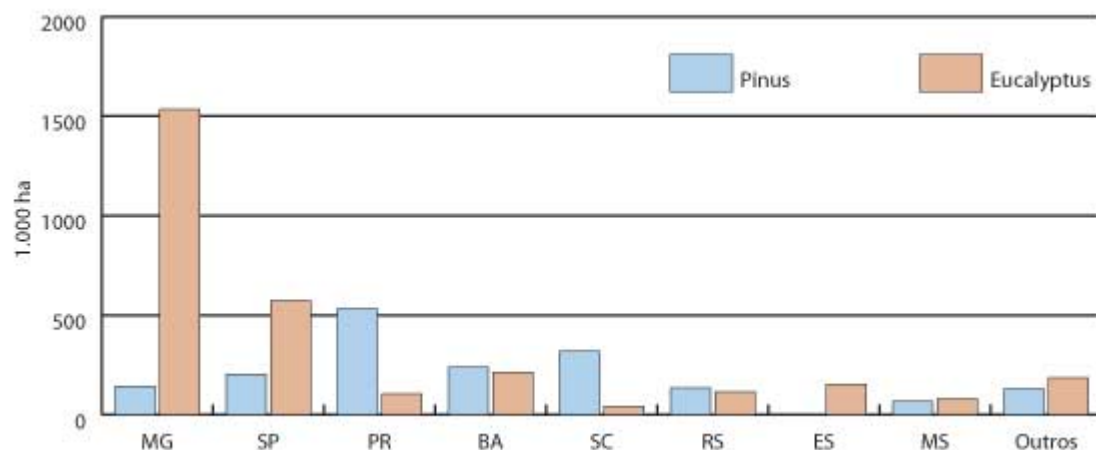
Figura 3: Distribuição das Florestas Naturais Densas nos Estados Brasileiros



Fonte: ABIMCI 2003a.

As *Plantações Florestais* geralmente são constituídas por várias espécies de *Eucalyptus* e *Pinus*. As demais madeiras usadas em plantações incluem Acácias, Teca e Araucária. Atualmente o Brasil tem 4,7 milhões de hectares de plantações de *Pinus* e *Eucalyptus*, sendo 64% de eucalipto e 36% de pinus. As maiores concentrações de plantações florestais se encontram no estado de Minas Gerais, seguido pelos estados de São Paulo e Paraná. (**Figura 4**) (ABIMCI 2003a).

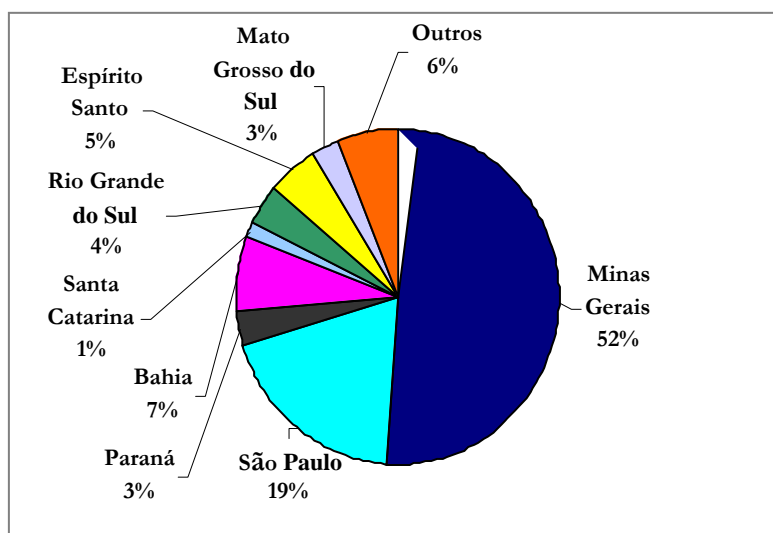
Figura 4: Distribuição das Plantações de Pinus e Eucalipto em Diversos Estados Brasileiros



Fonte: ABIMCI 2003a.

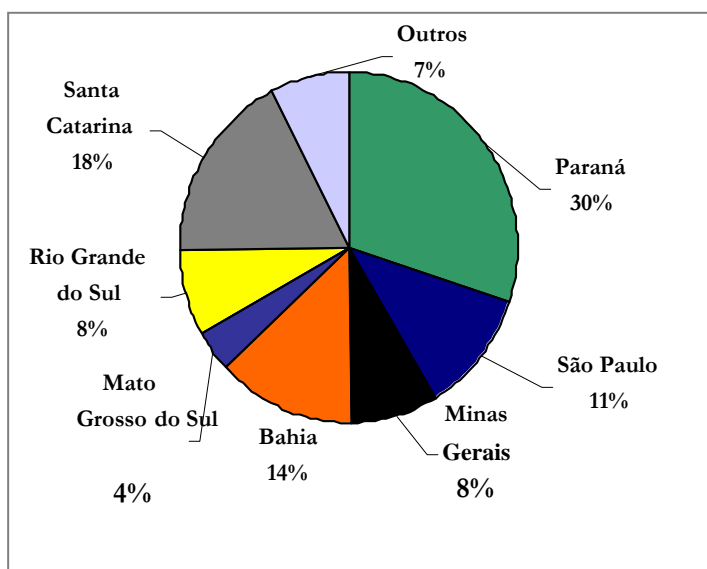
Aproximadamente 73% das plantações de pinus se encontram nos estados de Paraná, Santa Catarina, Bahia e São Paulo. É nesses estados que está localizada a maior parte das indústrias de celulose e papel e de produtos de madeira sólida (**Figura 5**). As plantações de eucalipto estão concentradas na região Sudeste do Brasil. Minas Gerais possui cerca de 51% dessas plantações (**Figura 6**). Juntos, Minas Gerais e São Paulo abrigam mais de 70% das plantações de eucalipto no Brasil (ABIMCI 2003a).

Figura 5: Proporção das Plantações de Eucalipto em Cada Estado



Fonte: ABIMCI 2003a.

Figura 6: Proporção das Plantações de Pinus em Cada Estado



Fonte: ABIMCI 2003a.

CONTRIBUIÇÃO DO SETOR FLORESTAL PARA A ECONOMIA DO PAÍS

No período de 1993 a 2002 o setor florestal aumentou sua contribuição para a economia brasileira. A **Tabela 3** apresenta um resumo das principais contribuições do setor em 2002. De uma forma geral, as contribuições do setor de papel e celulose e as do setor de madeira sólida se apresentam bastante equilibradas.

Tabela 3: Contribuição do Setor Florestal para a Economia do País

Indicador	Setor Florestal	Setor de Madeira Sólida	Setor de Papel e Celulose
PIB	US\$ 20 bilhões (4,5% do PIB total do Brasil)	US\$ 8 bilhões (1,8% do PIB total do Brasil)	US\$ 12 bilhões (2,7% do PIB total do Brasil)
Impostos	US\$ 4,6 bilhões (2% do total arrecadado no País)	US\$ 2,1 bilhões (1% do total arrecadado no País)	US\$ 1,7 bilhões (0,8% do total arrecadado no País)
Postos de Trabalho	6,5 milhões (9% do total do País)	2,5 milhões (3,5% do total do País)	4 milhões (5,5% do total do País)
Exportações	US\$ 4,4 bilhões (7% do total das exportações brasileiras)	US\$ 2,2 bilhões (4% do total das exportações brasileiras)	US\$ 2,1 bilhões (4% do total das exportações brasileiras)
Superávit Comercial	US\$ 3,6 bilhões (27% do superávit comercial brasileiro)	US\$ 2,1 bilhões (16% do superávit b comercial brasileiro)	US\$ 1,5 bilhões (11% do superávit b comercial brasileiro)
Previsão de Investimentos	US\$ 12 bilhões (2,4% do total previsto para o País)	US\$ 5,4 bilhões (1,1% do total previsto para o País)	US\$ 6,6 bilhões (1,3% do total previsto para o País)

Fonte: ABIMCI 2003a; BRACELPA 2003.

NÚMERO DE EMPRESAS

A **Tabela 4** apresenta o número de empresas florestais do Brasil. O setor de produtos de madeira sólida é constituído em sua maioria por pequenas empresas. Essas empresas estão localizadas em diversas regiões do País. Contudo, as empresas que operam com plantações florestais estão geralmente localizadas nas regiões Sul e Sudeste, enquanto que as que trabalham com florestas naturais se localizam nos estados da Região Amazônica, no norte do País (ABIMCI 2003b). As empresas de celulose e papel estão distribuídas em 450 municípios pertencentes a 16 estados nas cinco regiões do País (BRACELPA 2003).

Tabela 4: Número de Empresas por Segmento do Setor Florestal

Tipo	Número de Empresas
Serrarias	10,000
Compensado	250
Madeira beneficiada ⁽¹⁾	2,000
Móveis	13,500
Celulose e Papel	220

⁽¹⁾ Inclui painel sarrafeado, blanks, molduras, portas e outros.

Fonte: ABIMCI 2003b; BRACELPA 2003.

PRODUÇÃO DE PRODUTOS FLORESTAIS

A tendência geral na produção de produtos florestais no Brasil mostra um aumento na produção de todos os principais segmentos de produtos florestais no período 1993-2001 (**Tabela 5**).

De acordo com os dados da FAO (2003), os painéis à base de madeira tiveram o maior aumento (81%) de produção entre os anos de 1993 e 2001. Nessa categoria de produtos, a produção de aglomerado aumentou em 167%, a de lâminas para compensado em 120%, compensado 57% e chapas de fibra 43%. A produção de madeira serrada aumentou em 24% de 1993 a 2001 (**Figura 7**). A produção de madeira serrada de espécies tropicais aumentou em 52%, enquanto a de coníferas decresceu 9% durante esse intervalo de tempo (FAO 2003). Contudo, esses dados a respeito de madeira serrada de coníferas estão em desacordo com as informações fornecidas pela Associação Brasileira de Madeira Processada Mecanicamente (ABIMCI) para a produção obtida das espécies do gênero *Pinus*. Os dados da ABIMCI mostram que a produção de madeira serrada de pinus aumentou 84% de 1993 (produção de 4,3 milhões de m³) a 2002 (produção de 7,9 milhões de m³). A diferença pode estar no fato que os dados da ABIMCI se referem apenas ao gênero *Pinus* enquanto que os da FAO se referem às coníferas de forma geral. Contudo, ainda existe uma outra importante espécie comercial de conífera no Brasil, a *Araucária angustifolia*, mas é pouco provável que o comércio dessa espécie seja responsável por essa imensa discrepância nos dados, pois os volumes comercializados não são significativos.

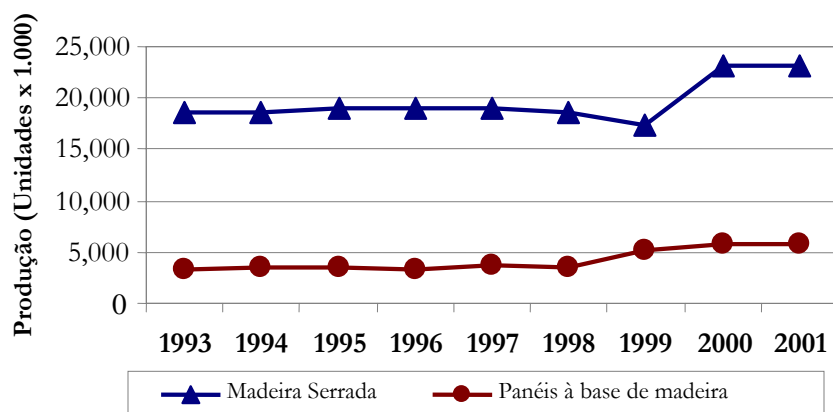
Tabela 5: Produção de Produtos Florestais no Brasil

	Unidade	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	x 1.000									
Madeira Roliça	m ³	205.686	208.913	211.130	212.306	213.480	213.703	231.563	235.402	236.422
Madeira Roliça Industrial	m ³	81.350	83.435	84.518	84.601	84.684	83.764	100.395	102.994	102.994
Toras p/ Desdobro e Laminação	m ³	44.779	46.779	47.779	47.779	47.779	46.779	48.300	49.290	49.290
Madeira p/ Celulose e Aglomerado	m ³	30.701	30.701	30.701	30.701	30.701	0	0	0	0
Outros Tipos de Madeira Roliça Industrial	m ³	5.870	5.955	6.038	6.121	6.204	6.284	7.361	7.843	7.843
Madeira p/ Energia	m ³	124.336	125.478	126.612	127.705	128.796	129.939	131.168	132.408	133.428
Madeira Serrada	m ³	18.628	18.691	19.091	19.091	19.091	18.591	17.280	23.100	23.100
Madeira Serrada de Coníferas (C)	m ³	8.591	8.591	8.591	8.591	8.591	8.591	6.730	7.800	7.800
Madeira Serrada de Folhosas(NC)	m ³	10.037	10.100	10.500	10.500	10.500	10.000	10.550	15.300	15.300
Painéis à Base de Madeira	m ³	3.233	3.538	3.558	3.223	3.708	3.498	5.214	5.853	5.853
Lâminas	m ³	300	310	300	265	1150	440	560	620	620
Compensado	m ³	1.575	1.870	1.900	1.600	1.200	1.700	2.200	2.470	2.470
Agglomerado	m ³	660	660	660	660	660	660	1.500	1.762	1.762
Chapas de fibra	m ³	698	698	698	698	698	698	954	1.001	1.001
Celulose	t	5.441	5.795	5.903	6.292	6.421	6.774	7.113	7.338	7.436
Pasta Mecânica	t	475	448	466	492	443	466	444	502	460

Pasta Semi-Química	t	37	37	37	31	27	27	44	46	27
Pasta Química	t	4.870	5.240	5.331	5.627	5.795	6.147	6.521	6.689	6.814
Celulose Solúvel	t	59	70	69	142	156	134	104	101	135
Celulose de outras Fibras	t	119	106	75	75	77	80	102	104	89
Papel Reciclado	t	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	2.416	2.612	2.612
Papel e papelão	t	5.352	5.730	5.856	5.885	6.475	6.524	6.255	6.473	7.354
Papel de Imprensa	t	268	263	282	277	265	273	242	266	230
Papel de Escrever e p/ Impressão	t	1.670	1.858	1.791	1.807	1.996	1.966	2.070	2.100	2.150
Outros tipos de Papel e Papelão	t	3.414	3.609	3.783	3.801	4.214	4.285	3.943	4.107	4.974

Fonte: FAO 2003.

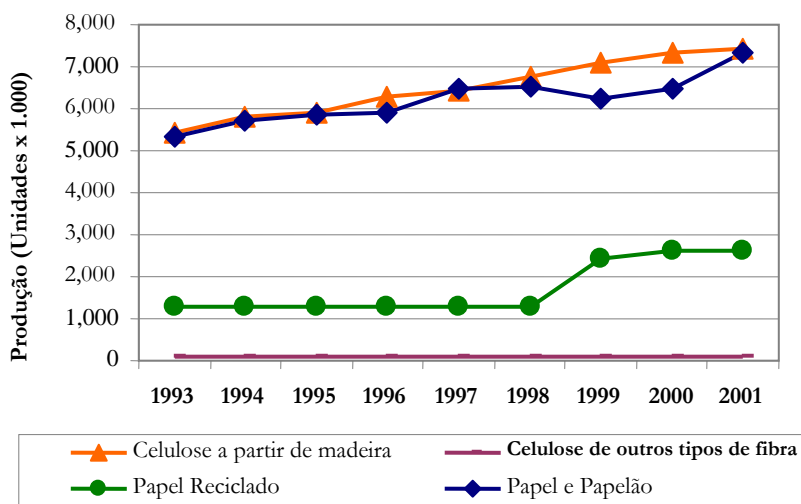
Figura 7: Produção de Painéis à Base de Madeira e Madeira Serrada no Brasil 1993-2001



Fonte: FAO 2003.

A produção de celulose a partir da madeira, e também a de papel e papelão, aumentou em 37% entre 1993 e 2001, enquanto a produção de “celulose de outros tipos de fibra” diminuiu em 25% no mesmo período (Figura 8). Nesse período, no segmento de papel e celulose foi a produção de papel reciclado que teve o maior aumento (103%).

Figura 8: Produção de Celulose, Papel e Papelão a Partir de Madeira, Papel Reciclado e Celulose de Outros Tipos de Fibra no Brasil 1993-2001

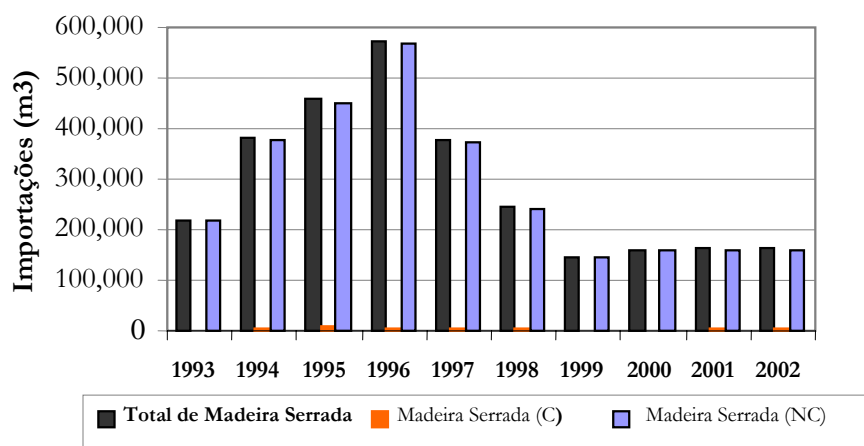


Fonte: FAO 2003.

IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS FLORESTAIS

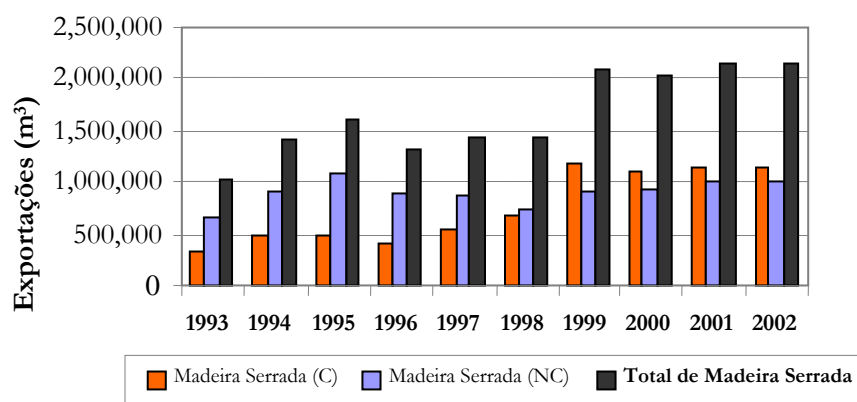
Quase todas as importações de madeira serrada feitas pelo Brasil são de madeira de folhosas (**Figura 9a**). Por outro lado, as exportações se apresentam bastante equilibradas entre madeira de coníferas e de folhosas (**Figura 9b**). Até 1998, as exportações de folhosas eram ligeiramente superiores às de coníferas; de 1999 a 2002, essa relação se inverteu, passando as coníferas a serem exportadas em volumes maiores que as folhosas.

Figura 9a: Importações Brasileiras de Madeira Serrada 1993-2002



Fonte: FAO 2003.

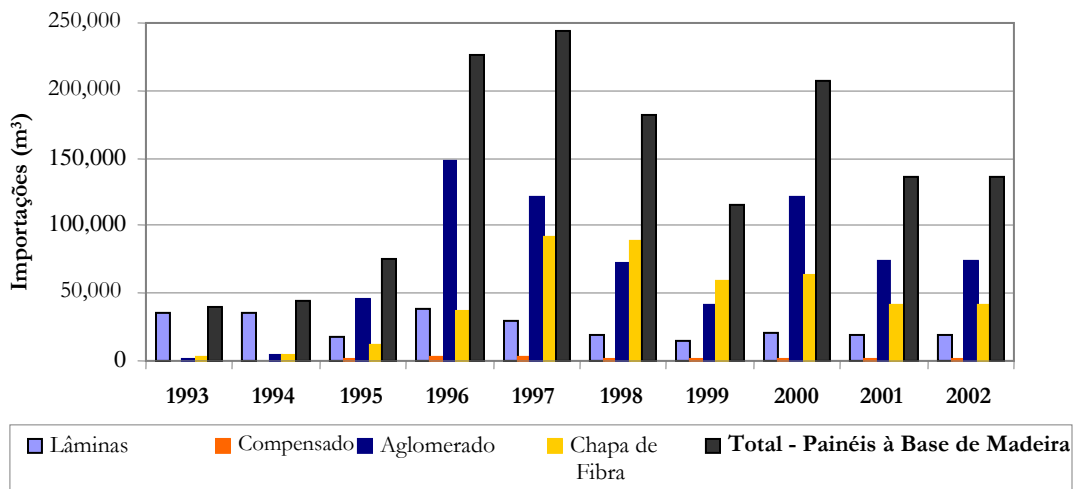
Figura 9b: Exportações Brasileiras de Madeira Serrada 1993-2002



Fonte: FAO 2003.

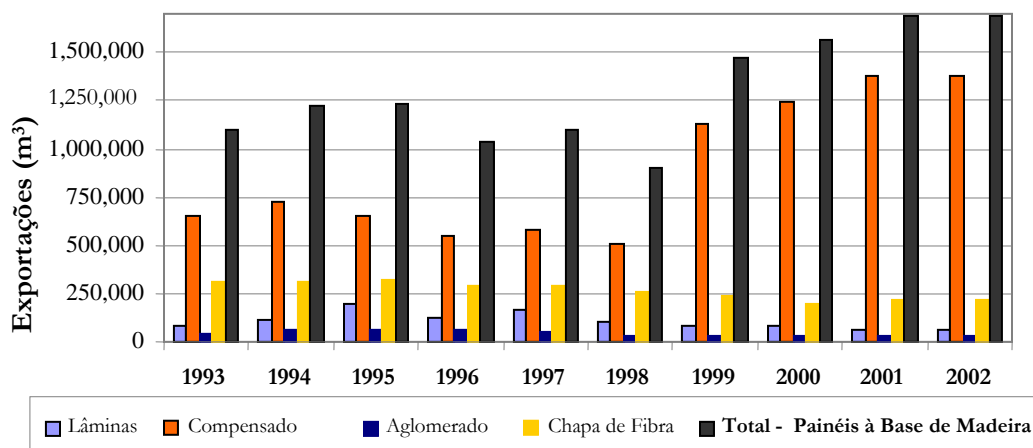
Chapas de aglomerado têm dominado as importações de painéis à base de madeira desde 1995 (**Figura 10a**). Por outro lado, chapas de compensado têm dominado as exportações desde 1993 e quase não aparecem nas estatísticas das importações (**Figura 10b**). As chapas de fibra têm ocupado o segundo lugar, tanto nas importações como nas exportações de painéis à base de madeira. De maneira geral, a média das importações de painéis à base de madeira entre 1993 e 2002 correspondeu a apenas 11% da média das exportações desse tipo de produto no mesmo período.

Figura 10a: Importações Brasileiras de Painéis à Base de Madeira 1993-2002



Fonte: FAO 2003.

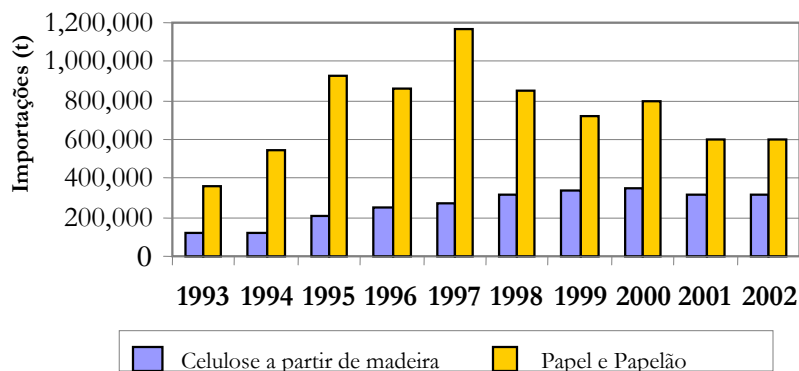
Figura 10b: Exportações Brasileiras de Painéis à Base de Madeira 1993-2002



Fonte: FAO 2003.

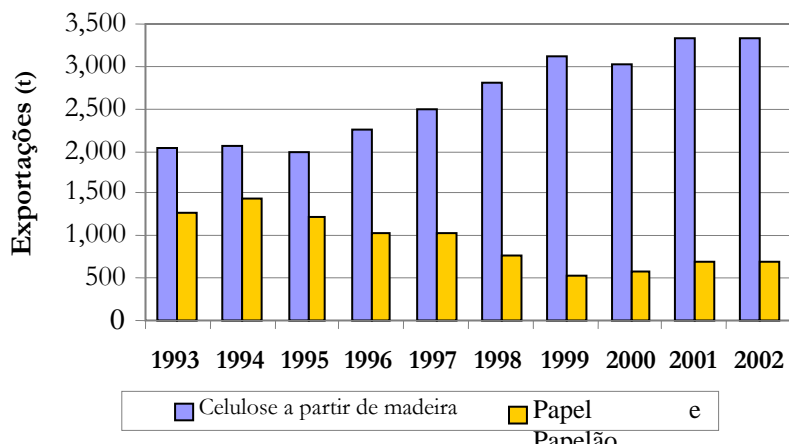
Desde 1998, as importações de papel e de papelão têm decrescido e as importações de celulose a partir de madeira têm se mantido estáveis (**Figura 11a**). Por outro lado, as exportações de celulose a partir de madeira têm crescido desde 1993, enquanto que as exportações de papel e de papelão vêm declinando desde 1994 (**Figura 11b**). Na média, as importações de celulose a partir de madeira foram equivalentes a aproximadamente 10% das exportações de celulose, e as importações de papel e papelão corresponderam a 80% das exportações desses produtos no período 1993 – 2002.

Figura 11a: Importações Brasileiras de Celulose, Papel e Papelão a Partir de Madeira 1993-2002



Fonte: FAO 2003.

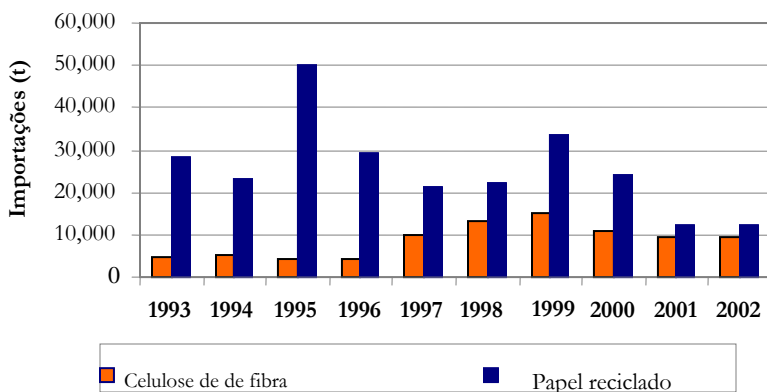
Figura 11b: Exportações Brasileiras de Celulose, Papel e Papelão a Partir de Madeira 1993-2002



Fonte: FAO 2003.

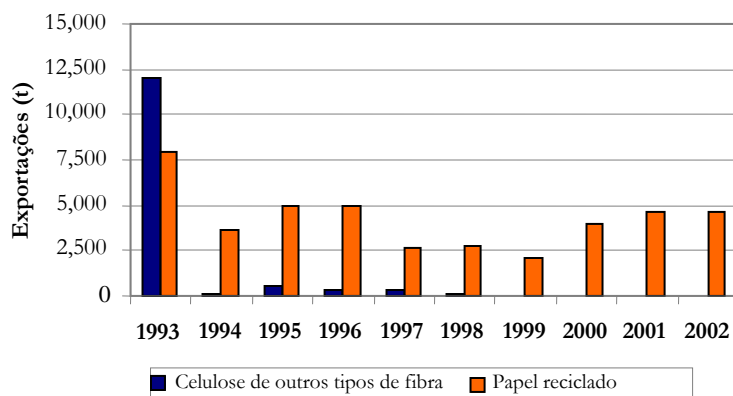
No período 1993-2002 as importações de papel reciclado têm diminuíram, enquanto que a média das importações de “celulose de outros tipos de fibra” duplicou (**Figura 12a**). A partir de 2000 o Brasil parou de exportar “celulose de outros tipos de fibra”. As exportações de papel reciclado decresceram entre 1997 e 1999, mas vêm se recuperando desde 2000 (**Figura 12b**).

Figura 12a: Importações Brasileiras de Papel Reciclado e de “Celulose de Outros Tipos de Fibra” 1993-2002



Fonte: FAO 2003.

Figura 12b: Exportações Brasileiras de Papel Reciclado e de “Celulose de Outros Tipos de Fibra” 1993-2002



Fonte: FAO 2003.

ACORDOS EMPRESA FLORESTAL-COMUNIDADE NO BRASIL

Dois tipos possíveis de acordos contratuais entre empresas florestais e comunidades⁶ são descritos pela literatura e emergiram das consultas com especialistas. Um deles se refere aos acordos que incluem as comunidades florestais da Região Amazônica e o outro diz respeito aos programas de fomento desenvolvidos pelas empresas baseadas em plantações.⁷ A maioria da literatura consultada aborda a situação das comunidades da Região Amazônica (Amaral e Amaral Neto 2000; Armelin 2001; Anderson e Clay 2002; Lima et al. 2003) e aborda, sobretudo, a situação dos planos de manejo florestal comunitário. Foram encontradas poucas informações na literatura a respeito dos acordos desenvolvidos pelas empresas que consomem matéria-prima de plantações. Foram encontrados apenas dois casos bem documentados, que serão apresentados nesta seção.

MANEJO FLORESTAL COMUNITÁRIO NA AMAZÔNIA

A Amazônia Legal⁸ ocupa cinco milhões de quilômetros quadrados, o que corresponde a 59% do território brasileiro. De uma maneira geral, não existem muitas informações sobre a situação fundiária na Amazônia. Contudo, de acordo com os dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 24% das terras da Amazônia constam como sendo de propriedade privada, 29% áreas de proteção legal e 47% correspondem a terras devolutas ou sob disputa judicial (Lentini, Veríssimo e Sobral 2003). Desde 1995, a Amazônia Brasileira tem sido palco de um vasto programa de assentamentos; cerca de 210 mil famílias se instalaram na Amazônia entre 1995 e 2001 (Macqueen et al. 2003; Lima et al. 2003). Cada família recebe 100 hectares, 20% dos quais podem ser desmatados para atividades agrícolas. Os outros 80% devem ser mantidos como reserva

⁶ Para efeito deste estudo, o termo “comunidades” vai ser usado como sinônimo de “pequenos proprietários”. Aí estão incluídos: (1) comunidades indígenas e outros grupos comunitários que fazem o manejo dos recursos florestais pertencentes às respectivas comunidades; (2) pessoas ou grupos locais que co-administram ou extraem produtos de florestas públicas; (3) pequenos proprietários rurais que manejam porções remanescentes de florestas naturais ou que se dedicam ao plantio de árvores dentro ou ao redor de suas culturas agrícolas e pastagens; (4) pessoas ou grupos que participam de operações de processamento de produtos florestais em pequena escala, e (5) empregados das empresas de produção ou processamento florestal (Scherr, White e Kaimowitz 2003).

⁷ Para efeito deste estudo, as empresas baseadas em plantações se referem àquelas empresas que obtêm sua matéria-prima florestal de plantações de espécies exóticas como *Eucalyptus* spp. e *Pinus* spp. Essas empresas não têm necessariamente que possuir áreas de plantações, mas devem ter seu suprimento de matéria-prima oriundo de plantações de espécies florestais exóticas.

⁸ A Amazônia Legal é uma área definida por lei federal para fins de administração pública no Brasil, que inclui não apenas a floresta tropical úmida densa e a floresta tropical aberta, mas também uma grande área (aproximadamente 700 mil km²) de vegetação de transição como cerrados e campos abertos. A Amazônia Legal compreende os estados do Amazonas, Amapá, Acre, Mato Grosso, a parte ocidental do Maranhão, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins (Ambiente Brasil 2004).

legal e só podem ser explorados por meio de um plano de manejo florestal aprovado pela agência governamental competente (Lima et al. 2003). Para que possam desmatar as terras para fins agrícolas ou para solicitar a aprovação do plano de manejo, os assentados devem ter seus direitos de posse legalizados. O processo de legalização dos direitos de posse pode levar um tempo considerável e demandar recursos financeiros significativos para o preparo de toda a documentação necessária à obtenção da aprovação do governo (Lima et al. 2003; Macqueen et al. 2003).

O longo processo necessário para se obter direito de posse e uso legal da terra pode estar impactando o desenvolvimento de acordos entre empresas e comunidades, bem como o manejo florestal comunitário. Até presente, é possível se observar alguns casos de manejo florestal comunitário no Brasil. Contudo, esses casos são raros e ainda se encontram num estado muito inicial (Armelin 2001). Por ocasião da realização deste estudo havia 14 iniciativas de manejo florestal comunitário na Amazônia e tem sido documentado que o setor florestal tem grande interesse em adquirir produtos florestais oriundos dessas comunidades (Amaral e Amaral Neto 2000; Armelin 2001).

Lima et al. (2003) afirmam que a população pobre da Amazônia ocupa cerca de um terço das áreas florestais dessa região. No total essa população atinge seis milhões de pessoas. De acordo com os autores, a dificuldade de se transportar a madeira é a principal limitação à participação direta dessas pessoas pobres do meio rural na comercialização da madeira extraída de suas propriedades. Esses autores analisaram os acordos entre as comunidades dos assentamentos rurais e uma empresa florestal na Região Amazônica (**Box 4**). Verificaram que os projetos de assentamento rural poderiam gerar benefícios para a indústria madeireira. Os três principais benefícios identificados foram: (1) o preço atraente da madeira; (2) o baixo custo de transporte devido à existência de estradas até as áreas de assentamento, e (3) a extração da madeira dos assentamentos rurais.

A literatura mostra que existem algumas limitações comuns ao desenvolvimento de manejo florestal comunitário e aos acordos entre empresas florestais e comunidades. Os citados com maior frequência são os seguintes (Amaral e Amaral Neto 2000; Armelin 2001; Anderson e Clay 2002; Lima et al. 2003):

- Baixos volumes de produção e pouca regularidade no fornecimento de madeira
- Ausência de sistemas de controle de qualidade, que resulta na baixa qualidade dos produtos fabricados
- Problemas de logística, como as dificuldades que os compradores enfrentam para acessar os locais das comunidades
- Baixa qualificação técnica e gerencial
- Dificuldade de acesso a mercados para os produtos florestais da comunidade
- Baixo nível de organização social das comunidades
- Ausência de mecanismos de resolução de conflitos
- Dependência crônica das comunidades de subsídios e necessidade de investimentos financeiros e em alta tecnologia

- Conflito entre os interesses das comunidades, ONGs e agentes financeiros
- Conflito de interesses com grupos locais poderosos que tentam utilizar os recursos florestais de acordo com seus próprios interesses.

Vários autores (Amaral e Amaral Neto 2000; Armelin 2001; Anderson e Clay 2002; Lima et al. 2003) também sugerem aspectos que deveriam ser aprimorados de forma a proporcionar maior êxito aos planos de manejo florestal comunitário, como também aos acordos empresa-comunidade. Esses aspectos são os seguintes:

- Continuidade dos investimentos
- Legalização dos direitos de posse e uso da terra
- Adaptação do conceito de manejo florestal comunitário aos aspectos sociais, econômicos e técnicos de cada comunidade
- Estabelecimento de objetivos realistas
- Aquisição de informações críticas sobre quais produtos devem ser fabricados e seus respectivos mercados
- Buscar um equilíbrio entre a especialização e a diversificação dos produtos
- Agregar valor aos produtos e reduzir os custos de produção
- Desenvolver acordos seguros, incluindo acordos com empresas que possam oferecer assistência técnica e gerencial, bem como acordos com outras comunidades de forma a aumentar o poder de negociação.

PROGRAMAS DE FOMENTO FLORESTAL

Existe pouca informação disponível sobre os programas de fomento florestal desenvolvidos pelas empresas baseadas em plantações. A maior parte das informações sobre esses tipos de acordos provem das páginas das empresas na Internet, e também de alguns estudos de caso. Os exemplos mais conhecidos desse tipo de programa no Brasil são os da Klabin S.A. e da Aracruz Celulose S.A.

O Programa de Parceiros Florestais da Aracruz foi criado há 13 anos e compreende mais de 2.500 pequenos proprietários em 113 municípios dos estados do Espírito Santo, Minas Gerais e Bahia (WBCSD 2001; Hall 2003). Esse programa emprega cerca de 6.000 pessoas e gera uma receita adicional para os proprietários rurais. O tamanho médio das propriedades é de 21 hectares e a empresa estima que os participantes desse programa recebem uma receita bruta média de R\$8.000,00 (US\$ 2.750) por ocasião da colheita, ou R\$432,00 (US\$ 150) líquidos por hectare por ano (Hall 2003). Os proprietários rurais que participam desse programa tiveram três opções de contrato: contrato de fornecimento de mudas, contrato preferencial, e contratos de compra-e-venda. A empresa fornece as mudas de eucalipto e assistência técnica em todas as três opções. Se venderem a madeira para a empresa, os proprietários não são cobrados pelas mudas e nem pela assistência técnica e têm também a opção de ficar com 3% da produção mais os resíduos da colheita para uso próprio (WBCSD 2001). Existe um total de 55.000 hectares de plantações estabelecidas dentro desse programa, o que

corresponde a 20% da necessidade de matéria-prima da empresa. A meta da empresa é que esse programa venha fornecer 30% de suas necessidades de madeira (Mayers e Vermeulen 2002; Aracruz 2003; Hall 2003).

A empresa Klabin S.A. tem quatro opções distintas de contrato em seu programa de fomento florestal. Essas opções variam dependendo do tamanho da área que cada produtor pode manejar e de suas necessidades individuais. Uma das opções inclui o arrendamento da terra do pequeno proprietário. Uma segunda opção inclui o desenvolvimento de uma parceria comercial entre a empresa e o produtor. Os proprietários rurais podem também escolher outras formas de contrato de forma que sua participação possa envolver a execução de tarefas de preparo do solo, plantio e manutenção, enquanto a empresa proporciona vários tipos de assistência (Mayers e Vermeulen 2002).

ENTREVISTAS POR TELEFONE COM EMPRESAS DE PRODUTOS FLORESTAIS QUEM PARTICIPOU?

Esta seção apresenta informações sobre o perfil médio dos entrevistados em cada tipo de empresa. Para detalhes adicionais sobre os critérios usados para classificar as empresas nos diferentes grupos e para uma descrição completa da metodologia empregada neste estudo, inclusive a preparação dos questionários, seleção das empresas e coleta e análise de dados, por favor, consulte o Anexo 1. A **Tabela 6** apresenta informações a respeito do número de respostas em cada grupo de empresas. É importante ressaltar que este é um estudo exploratório, de natureza qualitativa.

Tabela 6: Número de respostas em cada grupo de empresas

	Tipo de Empresa		
	A	B	C
Número de empresas selecionadas	25	25	32
Número de empresas participantes	11	9	21
Nível de resposta	44%	36%	66%

As principais características das empresas que participaram deste levantamento estão descritas na **Tabela 7**. Os dados revelam que as empresas dos Grupos A e B terão um aumento de 37% e 31%, respectivamente, na sua demanda de madeira em toras nos próximos cinco anos. De acordo com as respostas das empresas do Grupo C, sua necessidade de toras nos próximos cinco anos vai crescer, na média, em 6%

Tabela 7: Perfil das Empresas Participantes por Grupo de Empresas

	Tipo de Empresa		
	Tipo A (Madeira Tropical – Verticalizadas)	Tipo B (Madeira Tropical – Não Verticalizadas)	Tipo C (Madeira de Plantações)
Possui florestas próprias?	Sim – 91% Não – 9%	Não – 100%	Sim – 75% Não – 25%
Áreas de florestas / plantações	Média = 34.858 ha Menor = 1.500 ha Maior = 206.000 ha	N/D	Média = 54.143 ha Menor = 150 ha Maior = 270.000 ha
Número médio de fornecedores de madeira¹	N/D	10 (variou de 1 a 42)	1
Diferença no custo da madeira própria em relação a dos fornecedores independentes/programas de fomento	Sim – 71% Não – 29%	N/D	Sim – 54% Não – 46%
Fonte da madeira mais barata	Própria – 83% Terceiros – 17%	N/D	Própria – 67% Fomentados – 33%
Custo médio da madeira/m³	R\$161,25/m ³ (faixa: R\$85 to R\$350)	R\$392/m ³ (faixa: R\$8 to R\$1.800/m ³)	R\$316/m ³ (faixa: R\$48 to R\$550)
Consumo Anual de Toras (média)	27.564 m ³	20.688 m ³	52.141.544 m ³
De terras próprias	68%	N/D	49%
Fornecedores independentes / programas de fomento	32%	N/D	51%
Necessidade de toras nos próximos cinco anos (média)	37.778 m ³	27.071 m ³	55.298.798 m ³
De terras próprias	45%	N/D	65%
Fornecedores independentes / programas de fomento	26%	94% do aumento viria de comunidades	46%
Produtos²	1. Compensado 2. Madeira serrada 3. Produtos de maior valor agregado 4. Lâminas	1. Compensado 2. Produtos de maior valor agregado 3. Madeira serrada 4. Lâminas	1. Produtos de maior valor agregado 2. Madeira serrada; Celulose 3. Painéis; Papel 4. Lâminas; Compensado 5. PFNMs
Espécies principais³	1. Mescla 2. Cedrinho 3. Angelim, Ipê, Jatobá, Maçaranduba 4. Cumarú, Pinho Cuiabano 5. Outras ⁴	1. Faveira 2. Jatobá 3. Copaíba 4. Outras ⁵	1. <i>Pinus taeda</i> 2. <i>Eucalyptus grandis</i> 3. <i>Pinus elliottii</i> ; outras espécies de eucalipto 4. <i>Eucalyptus saligna</i> 5. <i>Araucaria angustifolia</i> 6. Outras espécies pinus
Mercados			

Doméstico ⁶	66%	40%	57%
Exportação	53%	60%	68%
Localização			
Sede principal	Mato Grosso – 55% Paraná – 18% Pará – 18% Mato Grosso do Sul – 9%	Maranhão – 12.5% São Paulo – 25.0% Pará – 37.5% Mato Grosso do Sul – 12.5% Rio Grande do Sul – 12.5%	Santa Catarina – 32% São Paulo – 32% Paraná – 21% Rio Grande do Sul – 11% Rio de Janeiro – 5%
Divisões ⁷	Mato Grosso – 43% Pará – 43% Santa Catarina – 15%	Mato Grosso do Sul – 100% ⁶	Santa Catarina – 24% São Paulo – 24% Paraná – 19% Internacional – 14% Rio Grande do Sul – 5% Espírito Santo – 5% Bahia – 5% Minas Gerais – 5%

¹ Para as empresas que não possuem áreas florestais ou plantações próprias. Mesmo que esse número pareça baixo, as empresas que responderam a essa pergunta são, no geral, empresas menores que recebem seu fornecimento de madeira de empresas maiores como a Klabin. As cifras referem-se a todos os tipos de madeira: em tora, serrada, e de celulose.

^{2,3} Classificação das respostas mais freqüentes.

⁴ Outras espécies: tauari, farinha seca, peroba, muiracatiara, freijó, pau-amarelo, sumaúma, faveira, amapá, sucupira

⁵ Outras espécies: cedroarana, carvalho, açacu, preciosa, sucupira, angelim rajado, piquiá, pau santo, amapá, tauari, sumaúma, mescla, angelim vermelho, maçaranduba, amesclão, marupá, morototó, pinus tropical, goiabão, ipê amarelo.

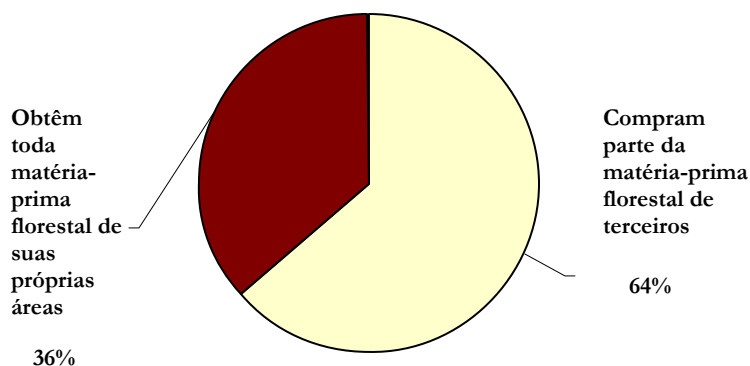
⁶ Quando somadas, as porcentagens de madeira comercializada nos mercados doméstico e de exportação não equivalem a 100% porque elas são uma média de várias respostas.

⁷ Apenas duas empresas tinham divisões em outras localidades, ambas no Mato Grosso do Sul.

EMPRESAS VERTICALIZADAS NA AMAZÔNIA – GRUPO A

Interesse das empresas em acordos com as comunidades - 64 % das empresas que trabalham com madeira tropical de florestas nativas e que possuem reservas florestais próprias declarou que compra de fornecedores independentes parte da madeira que consomem. (Figura 13).

Figura 13: Fontes de Suprimento de Madeira de Empresas Verticalizadas na Amazônia (Grupo A)



Quando perguntados sobre se tinham interesse em comprar parte de sua matéria-prima florestal de comunidades florestais/produtores de baixa renda, todos deste grupo responderam que sim, que têm interesse nesse tipo de acordo. Por outro lado, 55 por cento dos que responderam mencionaram que seria necessário introduzir algumas mudanças na administração e nas políticas da empresa para que esses acordos com as comunidades florestais/produtores de baixa renda pudessem ser realizados. Todos os entrevistados informaram que estariam dispostos a introduzir tais mudanças, que eram basicamente: (1) necessidade de obter melhores informações de forma a poderem trabalhar com um número maior de fornecedores; (2) necessidade de introduzir programas de treinamento para empregados e para as comunidades nas áreas de extração de madeira e elaboração de planos de manejo florestal, e (3) necessidade de investir em um relacionamento de longo prazo com as comunidades/produtores de baixa renda.

Limitações – Foi perguntado aos entrevistados se eles achavam que havia qualquer tipo de limitação, quer econômica, técnica ou política ao desenvolvimento desses acordos (**Tabela 8**). Quase todos os entrevistados identificaram limitações em todas as cinco das seguintes áreas: (1) burocracia das agências governamentais que aprovam os planos de manejo; (2) pressão das ONGs que querem proibir a exploração das florestas tropicais; (3) grandes distâncias entre as propriedades rurais; (4) situação fundiária incerta, e (5) falta de conhecimento por parte das comunidades a respeito dos procedimentos de elaboração e obtenção de aprovação para os planos de manejo florestal.

As limitações econômicas mencionadas com mais frequência pelos entrevistados foram: (1) falta de capital inicial; (2) falta de agregação de valor nos produtos florestais comunitários; (3) lento retorno econômico das atividades florestais; (4) competição da madeira extraída ilegalmente, e (5) falta de mercado para os produtos florestais das comunidades. As limitações políticas incluem: (1) burocracia governamental para a aprovação dos planos de manejo florestal, e (2) necessidade de se aprimorar a legislação ambiental.

Tabela 8: Limitações ao Desenvolvimento de Acordos (Grupo A)

	Existem limitações?	
	Sim	Não
Limitações Técnicas	67%	33%
Limitações Econômicas	73%	27%
Limitações Políticas	73%	27%
Outras Limitações	60%	40%

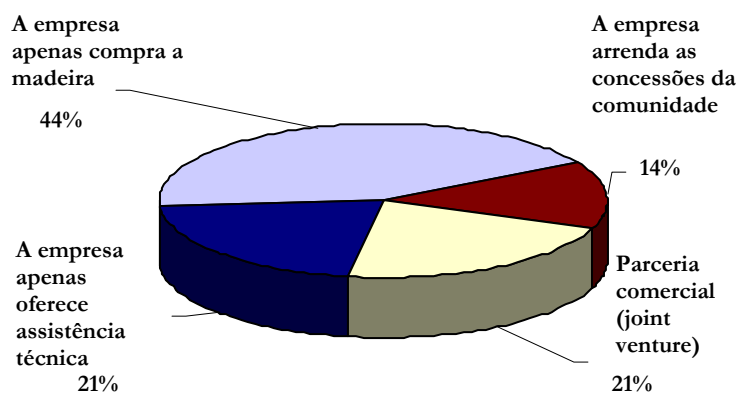
Mudanças nas políticas do governo – 60 % dos entrevistados acharam que o governo deveria modificar algumas das suas políticas, tanto em nível federal como estadual, de maneira a facilitar os acordos entre empresas florestais e comunidades florestais/produtores de baixa renda. A opinião desses entrevistados é que o governo federal e os governos estaduais deveriam resolver os problemas fundiários, simplificar os processos para a aprovação dos planos de manejo florestal e combater a extração ilegal de madeira.

Pontos positivos - 82 % dos entrevistados acreditam que existem pontos positivos na atual situação política e econômica do País que podem facilitar o desenvolvimento desses acordos. Os pontos positivos mencionados com maior frequência foram (1) reforma agrária; (2) combate à extração ilegal de madeira; (3) algumas

características peculiares de suas próprias empresas que favorecem esses tipos de acordo, e (4) a motivação do governo em apoiar acordos entre as empresas florestais e as comunidades florestais/produtores de baixa renda.

O papel dos governos – Os entrevistados foram indagados a respeito do que o governo poderia fazer para facilitar esses acordos. As respostas mais frequentes foram: (1) melhor orientação e capacitação de mão-de-obra técnica para comunidades e empresas; (2) criação de uma linha de crédito e incentivos fiscais; (3) combater a ilegalidade e a burocracia.

Figura 14: Tipos Preferidos de Acordo (Grupo A)



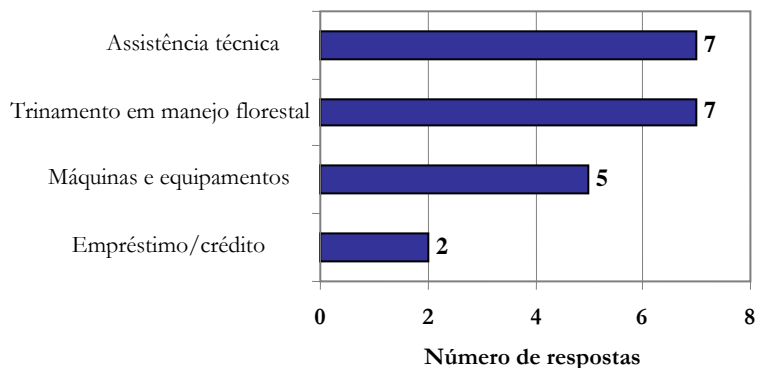
O papel das empresas – Quando perguntados o que as empresas florestais poderiam fazer para facilitar o desenvolvimento desses acordos, os entrevistados responderam que as empresas poderiam auxiliar com reflorestamento das espécies exploradas e colocar profissionais qualificados para trabalhar com as comunidades/produtores de baixa renda.

O papel das ONGs – Todos os entrevistados acreditam que as ONGs podem ser úteis no desenvolvimento dessas parcerias. Elas podem oferecer treinamento e formação de mão-de-obra técnica; facilitar a comunicação com o governo por meio da negociação de incentivos para esses programas, e oferecer orientação sobre legislação ambiental às comunidades.

Tipos preferidos de acordo e investimentos – Os entrevistados foram solicitados a escolher qual tipo de acordo gostariam de firmar com as comunidades, dentre quatro que lhes foram apresentados (**Figura 14**). A maioria dos entrevistados (44%) gostaria apenas de comprar a madeira.

Quando indagados a respeito de que tipos de investimento estariam dispostos a oferecer às comunidades, 33% deles declararam que estariam dispostos a oferecer treinamento em manejo florestal e outros 33% estariam dispostos a prestar assistência técnica às comunidades (**Figura 15**).

Figura 15: Tipos de Investimento que as Empresas Estariam Dispostas a Fazer nos Acordos com as Comunidades (Grupo A)

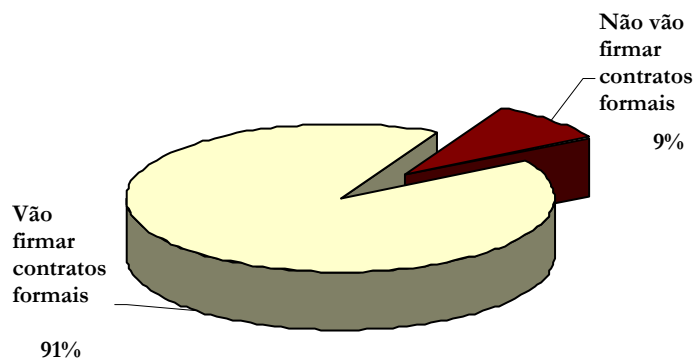


Estrutura e conteúdo do contrato – Os entrevistados foram solicitados a declarar que obrigações por parte das comunidades/produtores de baixa renda esperavam ver incluídas nesses acordos. As respostas mais frequentes foram: (1) cumprir com as especificações dos produtos; (2) entregar os produtos no prazo especificado; (3) entender e acompanhar as atividades da empresa dentro da área da comunidade; (4) elaborar e implementar seus próprios planos de manejo florestal; (5) cumprir com a legislação ambiental, e (6) ter a posse da terra de forma clara e definida.

Da parte da empresa, os entrevistados declararam que as obrigações seriam: (1) efetuar os pagamentos corretamente e cumprir o contrato; (2) executar corretamente os projetos, e (3) incluir e cumprir uma cláusula sobre desenvolvimento comunitário.

Dos entrevistados, 91% declarou que vai firmar contratos formais em seus acordos com as comunidades/produtores de baixa renda (**Figura 16**) de forma a proporcionar proteção legal a ambas as partes. Aqueles que preferem não ter um contrato formal assinado informaram que um contrato não seria válido para eles, pois estavam comprando madeira ilegal. Como justificativa desse procedimento, explicaram que a agência governamental do governo federal (IBAMA) encarregada da aprovação dos planos de manejo florestal era lenta demais e muito burocrática e que, devido a esse fato, suas empresas estavam passando por dificuldades financeiras.

Figura 16: Preferência das Empresas por Contratos Formais (Grupo A)



Riscos envolvidos – Quando os entrevistados foram indagados a respeito dos riscos envolvidos num possível acordo com as comunidades florestais/produtores de baixa renda, as respostas mais frequentes foram: (1) as comunidades poderiam não cumprir as especificações do contrato (qualidade e prazo de entrega dos produtos); (2) as comunidades podem não ser capazes de cumprir a legislação ambiental, e (3) incertezas relacionadas com a questão fundiária. Alguns dos entrevistados (36%) acreditam que, se for assinado um contrato formal, não existirão riscos nesses acordos.

EMPRESAS NÃO INTEGRADAS NA AMAZÔNIA – GRUPO B

Interesse das empresas em fazer acordos com as comunidades – 89 % dos entrevistados deste grupo informaram que seus fornecedores praticam manejo florestal sustentável. Essa foi a mesma porcentagem (89%) dos que disseram estar interessados em adquirir parte ou toda sua madeira de comunidades locais/produtores de baixa renda. Os 11% restantes dos entrevistados que não mostraram nenhum interesse em comprar madeira de comunidades são empresas de serviço (por exemplo, designers de móveis), caso em que esta situação não se aplica.

Uma parcela razoável dos entrevistados (38%) acredita que será necessário introduzir algumas mudanças na administração e nas políticas de suas empresas para implementar esses acordos. Todos esses entrevistados estariam dispostos a implementar essas mudanças que consistiriam em contratar uma pessoa para cuidar dos aspectos legais e de outros procedimentos, bem como adaptar seu plano estratégico de forma a possibilitar receber madeira de comunidades/produtores de baixa renda.

Limitações – Os entrevistados foram indagados a respeito das limitações técnicas, econômicas e políticas ao desenvolvimento desses acordos (**Tabela 9**). Como limitações técnicas foram mencionados o acesso limitado ao mercado para os produtos florestais das comunidades, a capacidade insatisfatória de fornecimento das comunidades e a falta de acesso aos recursos florestais das comunidades.

Com respeito às limitações econômicas, os entrevistados identificaram a falta de capacidade gerencial e a falta de capital inicial como sendo as principais. Os entraves burocráticos para a aprovação dos planos de manejo

florestal, a inadequação das normas legislativas que não permitem a participação das comunidades/produtores de baixa renda no mercado, a falta de experiência do governo nesses programas e a legislação obsoleta foram as limitações políticas identificadas.

Tabela 9: Limitações ao Desenvolvimento de Acordos (Grupo B)

	Existem limitações?	
	Sim	Sim
Limitações técnicas	56%	44%
Limitações econômicas	56%	44%
Limitações políticas	67%	33%
Outras Limitações	75%	25%

Mudança nas políticas de governo – 75 por cento dos entrevistados acredita que algumas políticas do governo federal e dos governos estaduais deveriam ser modificadas para facilitar a implementação desses acordos. Identificaram especificamente a necessidade das seguintes mudanças: (1) “enxugar” e agilizar os processos burocráticos; (2) aprimorar o conhecimento e a experiência do governo na promoção de acordos entre empresas florestais e comunidades, e (3) adaptar os procedimentos legais para acolher e apoiar atividades das comunidades/produtores de baixa renda.

Pontos positivos – 44 % dos entrevistados acreditam que existem pontos positivos na atual situação política e econômica do País que podem facilitar o desenvolvimento desses acordos. Segundo eles, existe uma demanda crescente por produtos madeireiros, tanto no mercado doméstico como no internacional, e as empresas florestais também têm interesse em garantir acesso à matéria-prima.

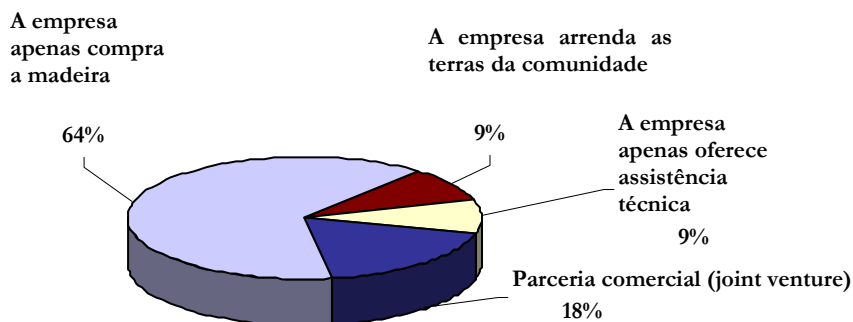
O papel do governo – Os governos deveriam apoiar a comunicação entre as empresas e as comunidades, orientar as empresas sobre como proceder corretamente nesses acordos, oferecer incentivos fiscais e financeiros, dar apoio técnico às comunidades e simplificar os processos legais para as comunidades/produtores de baixa renda.

O papel das empresas – A maioria dos entrevistados deste grupo acredita ser difícil para as empresa prestar qualquer tipo de ajuda. Outros acreditam que as empresas necessitam da ajuda de intermediários (por exemplo, ONGs, governos ou outros profissionais) de forma a poderem fazer algo em prol desses tipos de acordo. Apenas um entrevistado declarou que o compromisso das empresas em adquirir produtos florestais das comunidades iria servir com um incentivo ao desenvolvimento desses acordos.

O papel das ONGs – De acordo com os entrevistados, as ONGs podem ser úteis para oferecer apoio técnico às comunidades, orientá-las a respeito de como comercializar seus produtos, oferecer assessoramento jurídico (especialmente quanto a aspectos relacionados a questões fundiárias), monitorar e acompanhar a execução dos acordos, oferecer apoio social e educacional às comunidades, dar apoio financeiro e ajudar as comunidades a obter certificação para seus produtos.

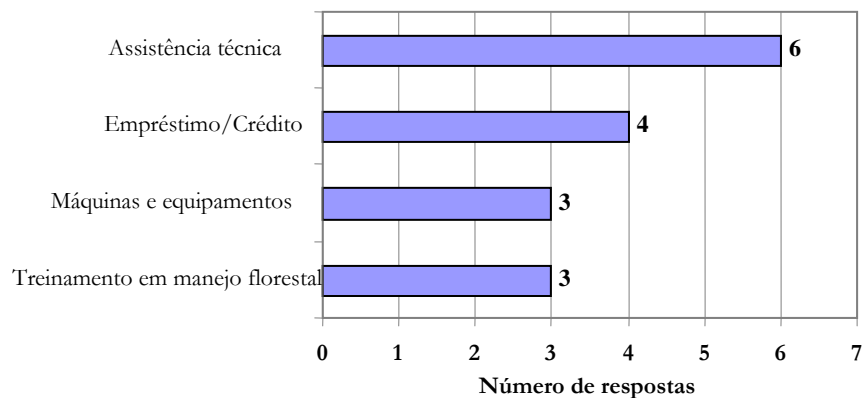
Tipos preferidos de acordos e investimentos – Foi solicitado aos entrevistados que indicassem o tipo preferido de acordos entre quatro opções distintas (**Figura 17**). Mais de 60% deles preferiam apenas comprar a madeira das comunidades.

Figura 17: Tipo Preferido de Acordo (Grupo B)



Trinta e oito por cento dos entrevistados declararam que estariam dispostos a oferecer assistência técnica às comunidades, e 25% deles se dispunham a oferecer empréstimo ou crédito (**Figura 18**).

Figura 18: Tipos de Investimentos que as Empresas Estariam Dispostas a Fazer (Grupo B)

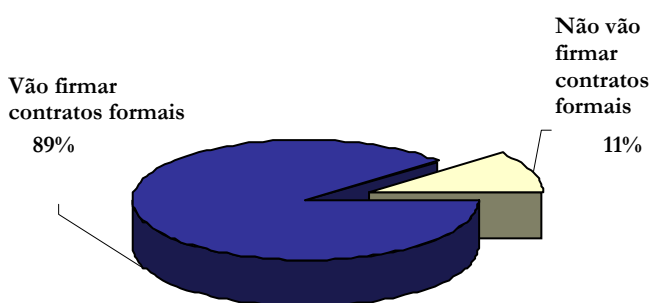


Estrutura e conteúdo do contrato – Quando indagados a respeito das obrigações das comunidades/produtores de baixa renda nesses acordos, os entrevistados afirmaram que gostariam que as comunidades obedecessem as especificações dos produtos, cumprissem com os prazos de entrega, fornecessem madeira extraída legalmente, garantissem exclusividade de fornecimento à empresa e adotassem um manejo florestal sustentável.

Os entrevistados acreditam que as obrigações das empresas deveriam incluir: (1) pagar preços de mercado e efetuar os pagamentos em dia; (2) oferecer assistência técnica às comunidades; (3) assumir compromisso de compra da madeira, e (4) pagar os impostos devidos.

Oitenta e nove por cento dos entrevistados prefeririam manter contratos formais com as comunidades ao fazer esse tipo de acordo (**Figura 19**). Segundo eles, os contratos formais garantem proteção legal a ambas as partes e aumenta a transparência do acordo. Os restantes 11% dos entrevistados declararam que a escolha de se assinar ou não um contrato formal com as comunidades/produtores de baixa renda dependeria de cada situação específica.

Figura 19: Preferência das Empresas por Contratos Formais (Grupo B)

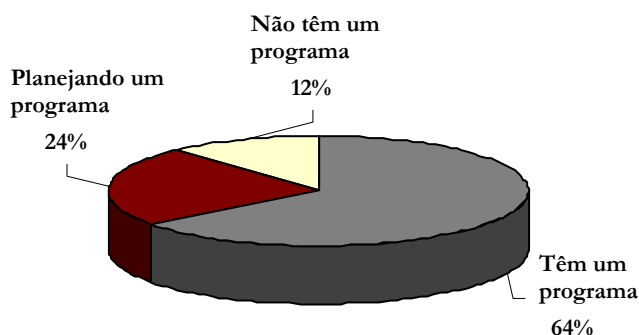


Riscos envolvidos – Segundo os entrevistados, o maior risco desses acordos seria o de receber um produto que não atendesse as especificações de qualidade e os prazos de entrega. Outro risco seria a interrupção do trabalho como consequência de mudança nos compromissos da comunidade. Um entrevistado acredita que o risco envolvido seria muito pequeno.

EMPRESA QUE UTILIZAM MADEIRA DE PLANTAÇÕES – GRUPO C

Interesse das empresas em firmar acordos com as comunidades – 76% das empresas entrevistadas neste grupo possui áreas próprias de florestas plantadas e 65% declarou que mantém programas de fomento (**Figura 20**). As empresas que não praticam fomento florestal informaram que não têm problemas de fornecimento de madeira a longo prazo e que as terras para plantios florestais são abundantes nas suas regiões de influência, o que torna desnecessário o desenvolvimento de acordos com as comunidades locais. Metade das empresas que estão planejando implementar programas de fomento já está selecionando áreas e produtores, enquanto a outra metade ainda está desenvolvendo a idéia.

Figura 20: Situação Atual das Empresas com Programas de Fomento Florestal no Brasil (Grupo C)



A parcela das empresas que não possui áreas próprias de plantio florestal (24%) apresenta um número médio de fornecedores de 1.75.⁹ Atualmente, nenhuma dessas empresas compra madeira de produtores de baixa renda/comunidades, mas a maioria delas afirmou que tem interesse em fazê-lo. Algumas empresas declararam que poderiam comprar madeira de produtores de baixa renda dependendo do preço e da qualidade dos produtos e da capacidade de suprimento deles. Informaram ainda que, ao comprar madeira de produtores de baixa renda, estariam aumentando a renda das comunidades/produtores de baixa renda e também diminuindo os custos da empresa.

Razões para o estabelecimento de programas de fomento – As empresas que já mantêm um programa de fomento florestal e também aquelas que estão pensando em contar com esse tipo de programa declararam que as principais razões para isso eram: (1) aumentar o suprimento de madeira; (2) diminuir os investimentos na compra de terras; (3) promover o desenvolvimento social dos produtores de baixa renda nas regiões de influência da empresa, e (4) promover atividades florestais na sua comunidade.

Características gerais dos programas de fomento – O número médio de fomentados das empresas entrevistadas é de 657. Contudo, a faixa de respostas sobre esse dado variou de 4 a 4.300 fomentados por empresa. Os participantes desses tipos de acordo são principalmente pequenos e médios produtores (**Figura 21**) e a maioria das empresas prefere tratar individualmente com cada fomentado (**Figura 22**).

⁹ As respostas a esta pergunta variaram de um a quatro fornecedores.

Figura 21: Tamanho das Propriedades dos Fomentados (Grupo C)

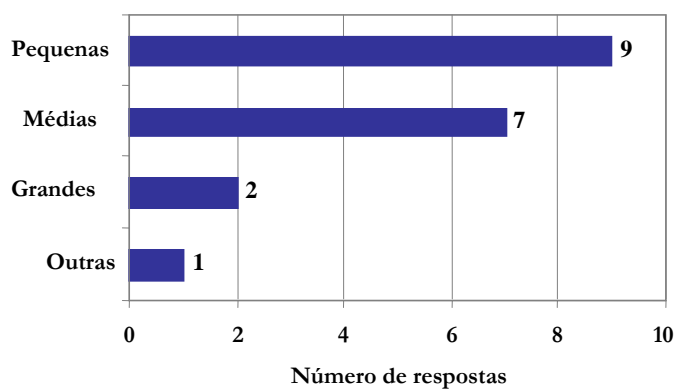
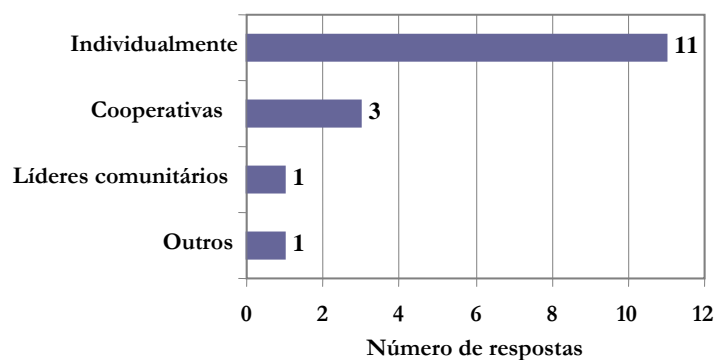
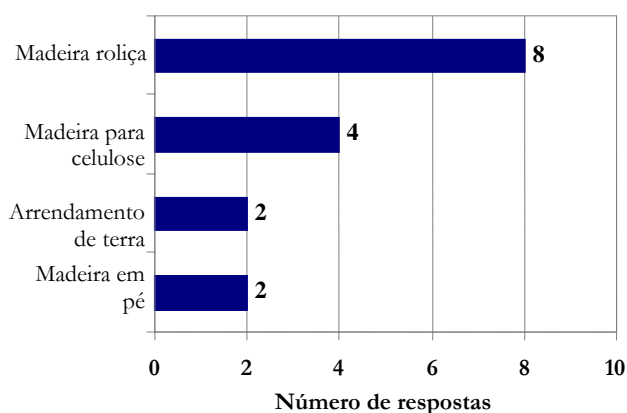


Figura 22: Tipo de Representação dos Fomentados em seu Relacionamento com as Empresas



O produto que os fomentados entregam com maior frequência às empresas é madeira roliça. Madeira para celulose foi o segundo produto mais frequente (**Figura 23**).

Figura 23: Tipos de Produtos que os Fomentados Fornecem às Empresas



A maioria das empresas que estão planejando a implantação de um programa de fomento ainda não tinha idéia do número de fomentados que deveriam participar desse programa. Apenas uma delas informou que esperava cerca de 25 famílias. As empresas esperam que os produtores lhes forneçam madeira em pé, madeira roliça e madeira serrada verde. Achrom que os produtores fomentados vão ser representados individualmente ou por cooperativas.

Limitações – Menos da metade dos entrevistados deste grupo acredita que existem limitações ao desenvolvimento de acordos entre comunidades e empresas florestais, sejam técnicas, econômicas ou políticas (Tabela 10). A falta de conhecimento técnico a respeito das atividades florestais foi citada como a limitação técnica mais importante. O lento retorno econômico das atividades florestais foi uma das limitações econômicas mais importantes citadas pelos entrevistados. As empresas também mencionaram que os produtores usualmente exigem uma garantia que a empresa irá comprar sua produção de madeira. Algumas empresas encaram essa exigência como uma limitação econômica. Outras limitações econômicas citadas foram a falta de capital inicial para as comunidades/produtores de baixa renda e a competição de outros usos do solo com a atividade florestal. O caráter inflexível da legislação ambiental foi considerado como a maior limitação política. Uma limitação citada com menor freqüência foi a falta de subsídios do governo para o desenvolvimento desses programas. Três outros tipos de limitação foram mencionados: incerteza a respeito da renovação dos contratos, competição com outras empresas no fechamento de acordos com produtores de baixa renda, e a dificuldade de acesso a algumas propriedades.

Tabela 10: Limitações ao Desenvolvimento de Acordos (Grupo C)

	Existem limitações?	
	Sim	Não
Limitações técnicas	46%	54%
Limitações econômicas	39%	62%
Limitações políticas	39%	62%
Outras Limitações	39%	62%

A maioria das empresas que estava planejando implementar um programa de fomento informou que ainda não tinha tido dificuldades com essa iniciativa, mas acredita que isso se deve ao fato de ainda estarem nos estágios iniciais do processo. As empresas que já estão mais avançadas na implementação desse tipo de programa declararam que, até agora, as principais dificuldades são a falta de linhas de crédito do governo federal para a atividade e a falta de produtores que preencham seus critérios de fornecimento (nesse caso a empresa era certificada).

Mudanças nas políticas de governo – 59% dos entrevistados acreditam que existem algumas políticas do governo federal e dos governos estaduais que deveriam ser modificadas para facilitar a implementação de acordos entre empresas florestais e comunidades. A necessidade de se aprimorar a atual legislação ambiental, que é considerada ineficiente e inflexível, é a principal mudança sugerida por esses entrevistados. Outra alteração considerada importante é a melhoria dos incentivos fiscais e das linhas de crédito para a promoção desses programas.

Pontos positivos – A maioria das empresas entrevistadas está colhendo benefícios de seus programas de fomento (**Tabela 11**). Os benefícios financeiros mais comuns observados dizem respeito à possibilidade de se reduzir os investimentos na aquisição de terras para plantios florestais e também o aumento no fornecimento de madeira, o que ajuda a estabilizar seu preço de mercado.

Quanto a benefícios não financeiros, de longe o mais citado foi a possibilidade de contribuir com o desenvolvimento da comunidade. Outros importantes benefícios não financeiros incluem um melhor relacionamento com a comunidade e a possibilidade de se promover e encorajar a proteção do meio ambiente.

As empresas que ora estão implementando seus programas de fomento esperam obter os mesmos benefícios financeiros e não financeiros das empresas que já mantêm esses programas. As empresas que não dispõem de plantios florestais esperam obter os seguintes benefícios: (1) desenvolvimento regional; (2) madeira comprada a preços melhores e de melhor qualidade, e (3) fornecedores mais próximos à empresa.

Tabela 11: Opinião dos Entrevistados sobre os Pontos Positivos dos Acordos com as Comunidades

	Existem benefícios?	
	Sim	Não
Benefícios financeiros	75%	25%
Benefícios não financeiros	83%	17%

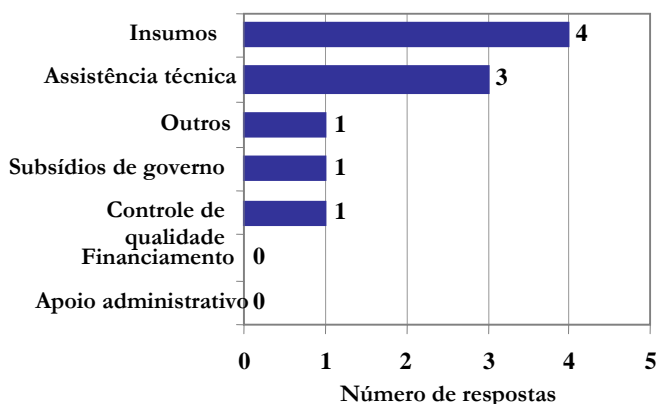
As lições mais importantes que as empresas deste grupo aprenderam foram: (1) é possível contribuir para o desenvolvimento econômico e social quando se atua com responsabilidade; (2) é possível se manter um relacionamento de respeito entre as empresas e as comunidades/produtores de baixa renda, e (3) é necessário mostrar aos produtores quais são as vantagens desses programas para que possam aumentar sua participação. Outras lições importantes incluem o fato das comunidades se interessarem em participar das atividades da

empresa, a necessidade de se entender o que os produtores pensam e o fato que os programas de fomento florestal podem realmente cobrir as necessidades de suprimento de madeira da empresa.

Continuidade dos programas de fomento – 91% dos entrevistados está planejando manter ou expandir seus programas de fomento. Os entrevistados que não desejam manter seus programas de fomento explicaram que, devido ao fato de que são certificados, as restrições impostas pela certificação tornam esse tipo de programa muito complexo. Dos entrevistados que pretendem manter ou ampliar seus programas, a maioria continuará a fazer os mesmos investimentos. Outros entrevistados pretendem aumentar o número de participantes de seu programa de fomento.

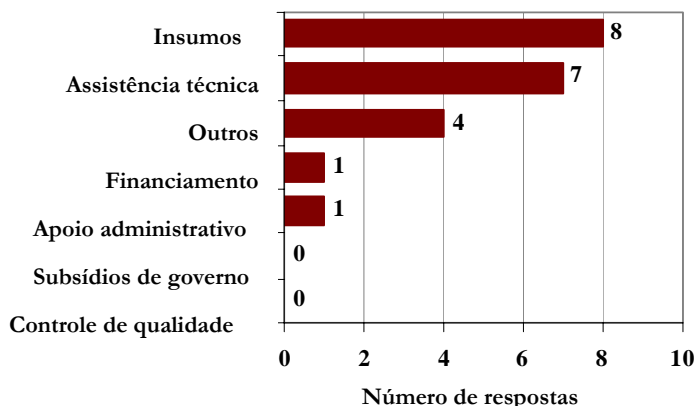
Tipos de investimentos – A maior parte das empresas que já tem programas de fomento preferem fazer investimentos na forma de insumos, como mudas, fertilizantes e controle de pragas. O segundo tipo mais comum de investimento é a prestação de assistência técnica (**Figura 24**). A categoria de “outros” inclui: (1) a empresa arrenda a terra e é responsável por todas as operações florestais, e (2) a empresa contribui financeiramente para uma instituição parceira que presta assistência técnica aos produtores.

Figura 24: Tipos de Investimentos que as Empresa Fazem em Seus Programas de Fomento



As empresas que estão planejando implementar programas de fomento estariam dispostas a oferecer assistência técnica e insumos aos produtores (**Figura 25**). Das empresas que não têm plantios próprios, apenas 33% estariam dispostas a oferecer algum tipo de assistência aos produtores de baixa renda. Essa assistência incluiria apoio técnico e insumos. A maior parte dessas empresas declarou que, se tivesse que oferecer algum tipo de financiamento aos produtores, prefeririam investir em suas próprias terras florestais.

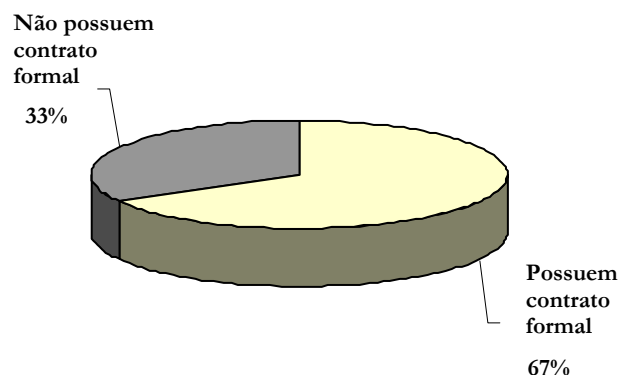
Figura 25: Tipos de Investimentos que as Empresas que Estão Planejando Estabelecer Programas de Fomento Estariam Dispostas a Fazer



Estrutura e conteúdo do contrato – Das empresas que já têm programas de fomento, 67% assinam contratos formais com seus produtores (**Figura 26**). Todas as empresas que estão planejando estabelecer programas de fomento declararam que vão assinar contratos formais com os produtores.

Quando se dispuseram a fazer um tipo de acordo dos atualmente em vigor, algumas empresas não tiveram que procurar os produtores que eventualmente tivessem interesse; os próprios produtores usualmente contatavam a empresa e propunham algum tipo de acordo. Outras empresas tiveram que desenvolver um relacionamento de longo prazo com a comunidade local, inclusive oferecendo programas educacionais e de orientação a respeito de atividades florestais. Outras, por sua vez, começaram a procurar os produtores interessados por meio de corretores de imóveis e a idéia do programa de fomento se espalhou pela comunicação entre produtores.

Figura 26: Preferência das Empresas por Contratos Formais (Grupo C)

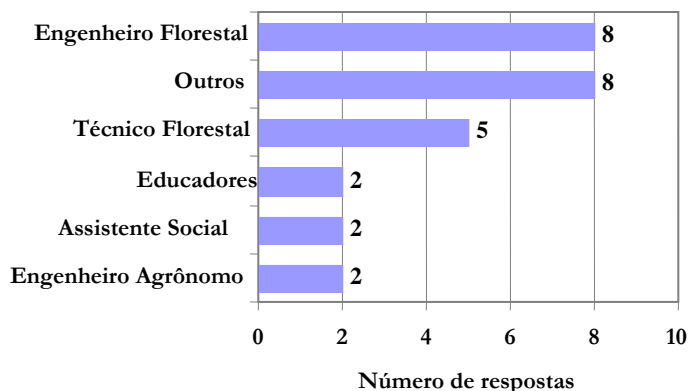


Das empresas que assinam contratos, 60% declararam que esses contratos foram modificados ao longo do tempo. As alterações mais comuns incluíam: (1) correção do preço de mercado da madeira; (2) inclusão de uma cláusula dando preferência à empresa por ocasião da venda da madeira; (3) maior parcela de benefícios aos produtores; (4) aumento no tempo de vigência dos contratos; (5) inclusão de assistência técnica como uma das obrigações da empresa; (6) cláusula adicional garantindo seguro do trabalhador e condições mínimas de trabalho aos produtores, e (7) ajustes relativos ao desenvolvimento e transferência de tecnologia aos produtores.

Das empresas entrevistadas, 56% acreditam que seus contratos vão necessitar ajustes no futuro. Contudo, a maioria delas ainda não sabe quais serão esses ajustes. Outras acreditam que tais ajustes incluirão outras opções de contrato e também outras possibilidades de receita para os produtores.

Profissionais que trabalham diretamente com os fomentados – Na maioria das vezes, os engenheiros florestais são os principais profissionais que trabalham diretamente com os fomentados (**Figura 27**), vindo em segundo lugar os técnicos florestais. A categoria “outros” inclui um conjunto variado de profissionais, como sociólogos, biólogos, administradores, advogados, economistas, e estudantes de engenharia florestal.

Figura 27: Profissionais Que Trabalham Diretamente com os Fomentados



DISCUSSÃO

MODELOS DE SUCESSO

Em cada grupo de empresas, foi selecionado um caso para ilustrar um modelo de acordo que esteja funcionando bem ou que demonstre bom potencial. Nenhuma das empresas entrevistadas do Grupo A (empresas verticalizadas da Amazônia) mantém acordos com comunidades locais para seu suprimento de madeira. Algumas declararam que haviam tentado desenvolver esses acordos, mas que as limitações encontradas foram tão grandes que decidiram acabar com eles. O caso escolhido para ilustrar este grupo foi o da Cikel Brasil Verde S.A. (**Quadro 1**). Embora atualmente essa empresa não mantenha acordos com comunidades, está trabalhando para tê-los no futuro. Uma das características mais interessantes deste caso é a indicação de que os acordos devem ter sua origem no relacionamento de longo prazo com as comunidades locais, dentro de um processo de aprendizado mútuo. Dessa forma, essa empresa foi escolhida porque seu caso representa da melhor forma como esses acordos deveriam ser desenvolvidos.

Quadro 1 – A Experiência da Cikel Brasil Verde no Desenvolvimento de Acordos com Comunidades Florestais Locais

A Cikel Brasil Verde S.A. é uma empresa de produtos florestais com sede em Curitiba, Paraná, no sul do Brasil e quatro divisões industriais na Região Amazônica. A empresa produz madeira serrada, decks, assoalho, lâminas e compensado de espécies tropicais da Amazônia. As terras florestais sob seu manejo totalizam 400.000 hectares na Amazônia, das quais 140.000 hectares são terras próprias. As florestas sob manejo fornecem 95% da madeira consumida. Os outros 5% vêm de produtores independentes. A empresa iniciou contatos com as comunidades locais por meio do desenvolvimento de um projeto de educação ambiental. Esse projeto foi implantado há vários anos e tinha como objetivo principal identificar problemas ambientais nas florestas da empresa. Dessa forma, foi desenvolvido um relacionamento com várias comunidades que usualmente entram em contato com a empresa para obter os resíduos de madeira por ela produzidos. As comunidades usam esses resíduos para produzir artesanato de madeira que é vendido nos mercados locais.

A Cikel começou agora a entrar em contato com as comunidades com a intenção de estabelecer acordos para suprimento de madeira. Essa comunicação tem sido desenvolvida em várias fases como um maneira de demonstrar para as comunidades que a empresa deseja estabelecer relações de trabalho sérias com elas. A empresa já fez contatos como o Instituto Internacional de Educação do Brasil (IIEB) que irá oferecer apoio técnico no desenvolvimento dos acordos. A Cikel também está classificando as comunidades de acordo com o tipo de recursos disponíveis em suas áreas. Para essa fase, a empresa tem trabalhado em colaboração com os representantes locais do governo.

A empresa identificou as mesmas limitações que outras empresa desse grupo, dentre as quais a falta de capacidade organizacional das comunidades, uma situação fundiária indefinida e a necessidade de se desenvolver um mercado para os produtos florestais da comunidade.

Apenas um caso de acordos entre empresas florestais e comunidades florestais foi identificado entre as empresa entrevistadas do Grupo B (empresas não verticalizadas da Amazônia). As empresas desse grupo eram extremamente céticas em relação a esses acordos. A impressão geral que ficou foi que elas não queriam investir em parcerias porque não viam como isso poderia beneficiá-las. A experiência da Tramontina Belém S.A. é apresentada no **Quadro 2**, no qual se mostra que empresas desse grupo podem colaborar com o desenvolvimento de acordos com as comunidades locais e também se beneficiar desse esforço. É possível que algumas características específicas da administração ou do processo industrial dessa empresa tenham facilitado o desenvolvimento de acordos com as comunidades, mas mesmo assim, esse caso representa um ponto de partida importante. Parece que esse acordo ainda tem pontos que podem ser aprimorados, uma vez que a empresa ainda não conseguiu obter benefícios financeiros. Além disso, há também a necessidade de buscar as opiniões das comunidades que participam do acordo para se verificar quais são suas percepções de benefícios e limitações. Os casos da Cikel e da Tramontina indicam que as empresas deveriam estar dispostas a investir tempo e recursos no desenvolvimento desses acordos. Mais importante ainda, esses casos sugerem que na situação atual os modelos de negócios mais promissores são aqueles que conseguem superar as limitações.

Quadro 2 – O Caso dos Acordos da Tramontina Belém S.A. com as Comunidades Locais

A Tramontina Belém S.A. é uma empresa de produtos florestais localizada em Belém, Pará. Faz parte do Grupo Tramontina, com sede no Estado do State of Rio Grande do Sul, no sul do Brasil. A empresa produz móveis residenciais e de jardim e fabrica utensílios de cozinha com madeira tropical da Amazônia. Não possui áreas florestais e se abastece de mais de 40 fornecedores, que incluem pequenos proprietários rurais e algumas comunidades florestais. Como parte de sua estratégia de negócios, a empresa decidiu comprar madeira das comunidades. Os pequenos proprietários fornecem madeira serrada e a empresa presta assistência técnica às comunidades na fase de desdobro da madeira, mas não oferece assistência ou treinamento em atividades florestais porque não possui essa capacidade. Contudo, a empresa empresta alguns equipamentos para a comunidade e oferece financiamento para aquelas interessadas em adquirir suas próprias máquinas. Atualmente a empresa ainda não se beneficia financeiramente desse intercâmbio. Por outro lado, a empresa tem a vantagem de garantir suprimentos regulares das espécies que necessita. Como o desenvolvimento de acordos com as comunidades locais pode demandar um longo tempo, a empresa dedica mais tempo aos pequenos fornecedores, como comunidades florestais, do que aos grandes. Em alguns casos trabalha diretamente com pequenos proprietários enquanto que em outros trata com as associações de comunidades. De qualquer forma, a empresa acredita que esse esforço vale a pena e pretende aumentar o número de acordos no futuro.

O grupo das empresas que dependem da madeira de plantações (Grupo C) ofereceu muitos exemplos de acordos de sucesso entre as empresas florestais e as comunidades locais sob a forma de programas de fomento. Os exemplos mais conhecidos são os da Aracruz Celulose S.A. e Klabin S.A. As experiências dessas duas empresas de celulose e papel têm sido citadas em outros estudos (Mayers e Vermeulen 2002; Hall 2003; Scherr, White e Kaimowitz 2004). O caso da Nobrecel S.A. – Celulose e Papel é apresentado no **Quadro 3** como outro modelo de sucesso nesse grupo. Nesse caso, as características interessantes são as ações que a empresa tem empreendido para resolver os problemas relacionados com as taxas de retorno de longo prazo do investimento.

Segundo as informações colhidas neste estudo, a maioria dos programas de fomento segue algumas regras. Dessa forma, os modelos de negócio mais promissores parecem ser aqueles que (1) oferecem opções de contrato claras e distintas que melhor se ajustam à situação dos fomentados; (2) oferecem alguma forma de assistência técnica e/ou treinamento em atividades florestais, e (3) estão interessados em desenvolver um relacionamento de longo prazo com os produtores. Segundo as respostas dos entrevistados, os acordos firmados com pequenos proprietários rurais para o suprimento de madeira oferecem uma série de vantagens para a empresa, inclusive a possibilidade de diminuir os investimentos em terras para plantios florestais e preços de mercado da madeira mais estáveis devido à maior oferta. É bem provável que, na medida em que um número maior de empresas comece a perceber esses benefícios, o fomento florestal se torne prática comum no Brasil.

Quadro 3 – Acordos e Programas de Fomento Desenvolvidos pela Nobrecel S.A. com Pequenos Proprietários Rurais

A Nobrecel S.A. é uma empresa de celulose e papel localizada em Pindamonhangaba, Estado de São Paulo. Seu suprimento de madeira vem de três fontes: plantações próprias, acordos com proprietários de terras de porte médio e programas de fomento para pequenos proprietários rurais. No caso de acordos com proprietários de terras, os produtores são em número de 20. A empresa trata individualmente com cada um deles, arrendando a terra, fazendo o reflorestamento e dividindo a produção com eles.

O programa de fomento foi restabelecido há um ano. Atualmente, existem 70 pequenos proprietários participando desse programa e a empresa trabalha com os líderes da comunidade. A empresa oferece assistência técnica e insumos para os fomentados. A Nobrecel decidiu trabalhar com uma comunidade próxima que no passado dependia da indústria de laticínio. Contudo, essa indústria cessou suas atividades na região e a comunidade perdeu uma fonte de receita pois seus membros não tinham qualificação para outras atividades. A empresa está tentando implementar atividades florestais nessa comunidade como uma fonte alternativa de receita. No entanto, a empresa ressalta a necessidade de se buscar outras fontes de renda e tem oferecido seminários e treinamento não apenas em atividades florestais e legislação ambiental, mas também em apicultura e cultivo de cogumelos. Para atingir esse objetivo, a empresa desenvolveu parcerias com ONGs locais que dão assistência às comunidades e também tem promovido essa experiência para outras empresas que talvez tenham interesse em participar desse tipo de projeto. As principais limitações identificadas são a falta de conhecimento da comunidade a respeito de atividade florestais e a ausência de linhas de crédito oficiais para o fomento.

LIMITAÇÕES

Limitações técnicas – As limitações identificadas pelas empresas nos Grupos A e B são distintas daquelas identificadas pelas empresas do Grupo C (**Tabela 12**). Foram três as principais limitações identificadas pelas empresas da Região Amazônica (Grupos A e B). A posse da terra foi a limitação citada com maior frequência pelos entrevistados desses grupos. As empresas do Grupo A (empresas verticalizadas da Amazônia) são afetadas diretamente por esse problema, enquanto que as empresas do Grupo B (empresas não verticalizadas da Amazônia) sofrem apenas um efeito indireto. A gravidade dessa situação se deve ao fato que os direitos de propriedade e de posse da terra são “a[s] condição[ões] chave e determinante[s] do desenvolvimento dos acordos empresa-comunidade” (Mayers e Vermeulen 2002). O uso legal dos recursos florestais depende da posse da terra.

Tabela 12: Limitações Técnicas que Prejudicam o Desenvolvimento de Acordos no Brasil

Grupo A (Amazônia – verticalizadas)	Grupo B (Amazônia não verticalizadas)	Grupo C (plantações)
<ul style="list-style-type: none"> • Posse da terra não definida 	<ul style="list-style-type: none"> • Posse da terra não definida 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de conhecimento a respeito de atividades florestais
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de infra-estrutura (estradas) 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de infra-estrutura (estradas) 	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboração de planos de manejo florestal 		

A falta de infra-estrutura foi um outro fator limitante citado pelos entrevistados nesses dois grupos, especialmente a falta de estradas para o transporte de madeira e de pessoal. Os entrevistados declararam que a distância entre as propriedades é grande e que as estradas normalmente se encontram em mau estado, principalmente durante a estação chuvosa. Nessas condições, os custos de transporte podem representar uma grande parcela dos custos das atividades florestais.

A última limitação significativa identificada pelas empresas da Região Amazônica está relacionada com a elaboração de planos de manejo florestal. Esses documentos são exigidos para a aprovação do uso dos recursos florestais na Amazônia. Devem conter detalhes da posição, tamanho, condição e valor de mercado de todas as espécies comerciais a partir de 35 cm de diâmetro. Devem também incluir informação sobre os tratamentos silviculturais necessários antes da extração da madeira, bem como a melhor estratégia de exploração para cada área (Lima et al. 2003). Portanto, esse documento exige conhecimentos de inventário florestal, extração de madeira e legislação florestal, os quais normalmente as comunidades não têm. Além disso, como sua preparação e elaboração levam um certo tempo, há necessidade de algum investimento inicial.

A principal limitação no desenvolvimento de acordos para as empresa que dependem de plantações é a falta de conhecimento das comunidades a respeito das atividades florestais. Isso é reflexo de uma situação mais ampla que é a falta generalizada de uma cultura florestal no Brasil. A falta de cultura florestal pode ser sentida no tímido suporte econômico para o setor, na falta de profissionais especializados e nos baixos salários que recebem, como também na falta de respeito geral que a população tem para com os recursos florestais do País. Portanto, isso afeta não apenas o desenvolvimento de acordos com as comunidades mas também todo o setor florestal. Os programas de fomento florestal podem representar uma ferramenta importante para que essa realidade comece a se modificar. Esses programas oferecem treinamento e uma fonte de renda alternativa para os pequenos proprietários, proporcionando ao mesmo tempo educação quanto a importância dos recursos florestais. O **Quadro 4** apresenta um exemplo de um empresa do Pará que encontrou soluções para essas limitações.

Quadro 4 – A Experiência MAFLOPS para Superar as Principais Limitações ao Desenvolvimento de Acordos com Pequenos Proprietários

A MAFLOPS (Manejo Florestal e Prestação de Serviço) é uma pequena empresa florestal que opera próximo a Santarém, no Estado do Pará, que desenvolve um exemplo interessante de acordos com pequenos proprietários da Região Amazônica. O modelo desenvolvido pela MAFLOPS oferece soluções para superar as principais limitações aos acordos entre empresas e comunidades: posse da terra, falta de infra-estrutura e a elaboração de planos de manejo para as áreas florestais da comunidade. Até o presente, a empresa realizou acordos com seis comunidades, envolvendo 360 famílias e 32.000 hectares de florestas.

Durante os primeiros quatro anos de contrato, a MAFLOPS prepara os documentos necessários para regularizar a situação fundiária dos pequenos proprietários e os encaminha ao Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) para aprovação, que emite os títulos legais de posse da terra aos pequenos proprietários. O INCRA tem um compromisso de acelerar o processo de emissão de títulos de posse da terra aos pequenos proprietários que trabalham com o MAFLOPS. Nesse compromisso, o INCRA apressa a emissão de autorizações às famílias trabalhando com o MAFLOPS que, por sua vez, assumem a responsabilidade de construir as estradas em suas áreas. Originalmente, essa obrigação de construir estradas era de responsabilidade do governo federal, mais especificamente do INCRA, e levava demorava um longo tempo devido ao lento processo burocrático das agências governamentais.

Após receberem seu certificado de posse da terra, os pequenos proprietários podem solicitar autorização para desmatar 20% de suas propriedades para fins agrícolas. A MAFLOPS encaminha os pedidos de autorização de desmatamento em nome dos pequenos proprietários, compra extrai e vende a madeira. A empresa emprega o dinheiro obtido nessas operações para cobrir os custos de construção de estradas. Durante os anos seguinte, a empresa extrai a madeira segundo um plano de manejo florestal que ela elaborou para cada propriedade no primeiro ano do contrato. A MAFLOPS paga US\$ 3.10 por metro cúbico de madeira extraída das propriedades.

A empresa enfrenta ainda vários desafios. O maior deles é o risco dos pequenos proprietários transformarem a floresta em pastagem, ao invés de esperar o tempo necessário (30 a 40) anos para a floresta se regenerar. Por essa razão, é necessário que os pequenos proprietários encontrem outra fonte de renda e considerem a floresta como uma fonte de renda alternativa.

Source: Lima et al. 2003.

Limitações econômicas – Foram três as principais limitações econômicas identificadas pelos entrevistados de todos os três grupos (**Tabela 13**). Algumas delas se aplicam a todos os grupos, enquanto outras se aplicam apenas a certos grupos. A falta de capital inicial necessário para as comunidades estabelecerem um acordo com as empresas florestais foi citada nos três grupos. No caso de comunidades da Região Amazônica, o capital inicial é necessário para elaborar um plano de manejo florestal e conduzir o primeiro conjunto de operações florestais. Para os fomentados, o capital inicial é necessário para implementar os plantios florestais. O capital inicial pode geralmente ser obtido por meio de linhas de crédito oferecidas pelo governo. Contudo, os entrevistados pareciam concordar que as linhas de crédito agora disponíveis são suficientes para criar um incentivo para os pequenos proprietários e para as comunidades.

O fato que as atividades florestais normalmente se caracterizam por tempos longos de retorno do investimento foi uma limitação enfatizada especialmente pelas empresas que dependem de madeira de plantações (Grupo C). No entanto, esse é um ponto que tem grande probabilidade de também se tornar

válido para os Grupos A e B na medida em que os acordos de parceria empresas-comunidades se tornem realidade nesses grupos. Algumas empresas do Grupo C já estão tomando medidas para oferecer alternativas para os fomentados. A maior parte dessas empresas não permite que o fomentado use toda sua área para os plantios florestais, mas sugere que parte dela deveria ser reservada para a criação de gado ou para culturas agrícolas como milho e café. Outras oferecem treinamento em atividades diversas, como cultivo de cogumelos e produção de mel, que podem ser desenvolvidas enquanto o plantio florestal não pode ser explorado. Na Região Amazônica, algumas alternativas viáveis para as comunidades seriam a extração de produtos não madeireiros e práticas agrosilviculturais.

Tabela 13: Limitações Econômicas que Prejudicam o Desenvolvimento de Acordos no Brasil

Grupo A (Amazônia – verticalizadas)	Grupo B (Amazônia não verticalizadas)	Grupo C (plantações)
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de capital inicial 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de capital inicial 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de capital inicial
<ul style="list-style-type: none"> • Prazo longo de retorno do investimento 	<ul style="list-style-type: none"> • Competição da extração ilegal de madeira 	<ul style="list-style-type: none"> • Prazo longo de retorno do investimento
<ul style="list-style-type: none"> • Competição da extração ilegal de madeira 		

A competição da extração ilegal de madeira foi ressaltada por algumas empresas da Região Amazônica (Grupos A e B) como sendo a principal limitação econômica para elas. A madeira ilegal é muito mais barata que a madeira extraída legalmente e faz com que as empresas que trabalham com madeira legal fiquem menos competitivas. No entanto, algumas dessas empresas salientaram que o governo brasileiro está tomando medidas para combater a extração ilegal de madeira. O governo tem tentado reduzir os custos operacionais do manejo sustentável. Além disso, o desenvolvimento de um novo marco legal desde 1996 tem levado a um número crescente de restrições e proibições e as empresas transgressoras receberam multas pesadas. Tais medidas resultaram num aumento do custo das atividades ilegais (Smeraldi 2003).

Limitações políticas – A limitação política mais significativa para os grupos A e B foi a dificuldade de se ter um plano de manejo florestal aprovado (**Tabela 14**). Esse problema já havia sido mencionado como sendo uma limitação técnica. Contudo, após o plano de manejo ter sido preparado e submetido ao IBAMA, pode levar vários meses até ser aprovado, o que aumenta os custos operacionais do manejo sustentável. Como mencionado acima, o governo brasileiro está tentando agilizar esse processo para tornar o manejo florestal mais atraente do ponto de vista financeiro (Smeraldi 2003). Ainda que essa situação possa ter melhorado nos últimos cinco anos, as empresas ainda parecem estar descontentes. Achar que, se para elas é difícil obter aprovação para os planos de manejo florestal, vai ser muito mais difícil para os pequenos proprietários.

As empresas dos três grupos consideram que a atual legislação ambiental e florestal é obsoleta e inflexível, o que gera uma grande limitação ao desenvolvimento de acordos com as comunidades locais. Acreditam que o cumprimento da legislação ambiental acarreta custos que os pequenos proprietários não têm condições de suportar. Para as empresas da Região Amazônica, a legislação relativa à preparação e aprovação de planos de manejo florestal pode limitar drasticamente o envolvimento de pequenos proprietários no mercado de produtos florestais. As empresas que dependem de madeira de plantações acreditam a legislação ambiental

impõe tantas restrições que torna economicamente impraticável o estabelecimento de um plantio florestal em uma área menor que 50 hectares. As empresas dos três grupos sugeriram que a legislação deveria ser simplificada para os pequenos proprietários de forma a permitir a participação deles no mercado de produtos florestais. A redução da carga excessiva de regulamentos poder ser uma medida crucial para o desenvolvimento de acordos entre empresa florestais e as comunidades locais (Scherr, White e Kaimowitz 2004).

Tabela 14: Limitações Políticas que Prejudicam o Desenvolvimento de Acordos no Brasil

Grupo A (Amazônia – verticalizadas)	Grupo B (Amazônia não verticalizadas)	Grupo C (plantações)
<ul style="list-style-type: none"> • Dificuldade em se ter um plano de manejo florestal aprovado 	<ul style="list-style-type: none"> • Dificuldade em se ter um plano de manejo florestal aprovado 	<ul style="list-style-type: none"> • Legislação florestal e ambiental obsoleta e inflexível
<ul style="list-style-type: none"> • Legislação florestal e ambiental obsoleta e inflexível 	<ul style="list-style-type: none"> • Legislação florestal e ambiental obsoleta e inflexível 	

PONTOS POSITIVOS E BENEFÍCIOS DOS ACORDOS

Os benefícios percebidos e esperados, bem como as características atuais que possam estimular o desenvolvimento de acordos com as comunidades, estavam bastante relacionados com as situações específicas das empresas de cada grupo. As respostas do Grupo A indicam que essas empresas ainda vêem a situação política ao seu redor como o fator principal que influencia o desenvolvimento de acordos entre o setor florestal privado e as comunidades. O fato das empresas desse grupo terem citado mais freqüentemente a reforma agrária como um fator positivo apenas reforça a importância da posse da terra na construção desses acordos. A posse da terra é, de fato, uma condição básica a ser preenchida antes que esses acordos possam ser desenvolvidos (Scherr, White e Kaimowitz 2004). Além disso, a reforma agrária conduz ao desenvolvimento de infra-estrutura básica, como a construção de estradas (Lima et al. 2003). Essa infra-estrutura básica pode ajudar a reduzir o custo das atividade florestais e, portanto, tornar esse tipo de acordo mais viável economicamente para as empresas e as comunidades e uma alternativa concreta à extração ilegal de madeira (Smeraldi 2003).

Esse grupo também mencionou o combate à extração ilegal de madeira como um outro ponto positivo que favorece o desenvolvimento dos acordos. Alguns entrevistados declararam que a extração ilegal de madeira é uma competição dura e injusta para eles, quanto mais para os pequenos proprietários. Smeraldi (2003) citou várias ações que o governo brasileiro tem tomado para tornar o manejo florestal mais atraente do ponto de vista financeiro para as indústrias. Tais ações incluem uma legislação mais severa para aumentar os custos da ilegalidade e também procedimentos mais simples e rápidos para o cumprimento da legislação florestal. Finalmente, os entrevistado do Grupo A vêem os programas governamentais como um bom sinal no que diz respeito ao desenvolvimento de acordos com as comunidades. Um entrevistado do Pará declarou que “as empresas desta região vem recebendo publicações do IBAMA encorajando-as a desenvolver acordos com pequenos proprietários, pois esse é um caminho para se garantir o suprimento de madeira e ajudar no

desenvolvimento sustentável da região.” Outros acreditam que os programas do governo deveriam se voltar mais para a oferta de linhas de crédito e para o treinamento técnico dos pequenos proprietários.

As empresas que dependem de madeira de plantações (Grupo C) interpretam os benefícios obtidos e esperados do seus programas de fomento como oportunidades de negócio. As duas principais razões mencionadas foram a redução de custos e a melhoria de sua imagem corporativa. Para essas empresas, os investimentos necessários para o estabelecimento de programas de fomento são compensados pela redução de custos resultante do menor investimento em terras e da estabilização dos preços de mercado da madeira. Essas empresas enxergam os programas de fomento como uma forma de melhorar sua reputação e imagem perante o público. Os programas de fomento criam oportunidades para a empresa demonstrar suas boas intenções por meio da colaboração com o desenvolvimento da comunidade e melhoria da proteção ambiental. Isso, por sua vez, melhora o relacionamento delas com as comunidades locais, o governo, os ambientalistas e os movimentos sociais.

As empresas não verticalizadas da Amazônia (Grupo B) não são afetadas diretamente pela situação política ao seu redor, como é o caso das empresas do Grupo A. Conseqüentemente, essas empresas são capazes de visualizar oportunidades de negócio que os acordos com as comunidades proporcionam que não foram percebidos pelas empresas do Grupo A, devido às limitações mais urgentes que enfrentavam. As empresas do Grupo B enxergam a demanda crescente de produtos de madeira tropical nos mercados doméstico e internacional como um ponto positivo que irá impulsionar o desenvolvimento de acordos com as comunidades. Também acreditam que os acordos com pequenos proprietários podem se constituir numa forma eficiente de garantir acesso à matéria-prima.

A experiência que o Grupo C tem com os programas de fomento pode ser útil na promoção desses tipos de acordo para os Grupos A e B. Uma vez entendidas as oportunidades de negócio resultantes desses tipos de acordo, as empresas se tornariam mais interessadas em firmá-los com as comunidades. A redução de custos pode ser o benefício mais atraente para as empresas desses dois grupos. A maioria das empresas dos Grupos A e B são pequenas e médias para as quais a redução de custos é normalmente um fator importante. Os preços de terra variam de maneira considerável nas várias regiões do País e, provavelmente, são mais baixos na Amazônia. Contudo, as empresas podem se beneficiar de um preço de mercado mais estável, decorrente de um suprimento maior e mais regular de madeira legal. Além disso, as empresas poderiam reduzir ainda mais seus custos com o envolvimento de comunidades nas atividades florestais. Finalmente, a experiência do Grupo C com a estrutura e o conteúdo dos contratos pode também orientar tanto as empresas como as comunidades durante a fase inicial do desenvolvimento e implantação desses relacionamentos comerciais.

OPORTUNIDADES PARA AÇÃO

A Região Amazônica, representada pelas empresas do Grupo A e B, oferece o cenário mais rico para ação em termos de desenvolvimento de acordos entre o setor florestal privado e as comunidades no Brasil. Mas ainda existe muito trabalho a ser feito. Segundo os resultados deste estudo, esse trabalho poderia se concentrar nas seguintes áreas; (1) simplificação das políticas públicas; (2) desenvolvimento de empresas comunitárias, e (3) desenvolvimento de mercados para os produtos florestais das comunidades. O estudo desenvolvido por

Scherr, White e Kaimowitz (2004) pode esclarecer melhor os avanços nessas áreas e colaborar muito no desenvolvimento de acordos empresa florestal-comunidade.

Políticas públicas e programas de governo – Como identificado por Scherr, White e Kaimowitz (2004), as limitações políticas e legais podem se constituir numa barreira ao desenvolvimento de oportunidades de mercado para comunidades locais e também ao desenvolvimento de acordos empresa-comunidade. Dentre as limitações identificadas pelas empresas da Amazônia (Grupos A e B) está a necessidade de se prestar mais atenção à elaboração e aprovação dos planos de manejo florestal. Existe um consenso entre as empresas que todo o processo é extremamente complexo e confuso. Contudo, a reclamação principal não diz respeito à preparação desses documentos, mas ao longo prazo que leva o IBAMA para aprovar cada plano de manejo. Os programas de governo têm enfatizado a necessidade de tornar o processo mais eficiente e, portanto, mais atraente às empresas (Smeraldi 2003). No entanto, mesmo que haja algum progresso nesse sentido, não parece ser suficiente. O processo deve ser simplificado e esclarecido, especialmente se se deseja maior participação dos pequenos proprietários. Os planos de manejo florestal são uma ferramenta importante para garantir o uso sustentável dos recursos florestais e para aumentar o acesso dos pequenos proprietários a esses recursos.

Desenvolvimento de empresas comunitárias – A limitação técnica mais frequentemente citada em todos os grupos de empresas foi a falta de conhecimento gerencial e técnico das comunidades locais. Scherr, White e Kaimowitz (2004) salientaram que “a debilidade das organizações locais é frequentemente a maior limitação ao desenvolvimento comercial”. Fazem um resumo dos papéis das organizações comunitárias na produção comercial de produtos florestais, “princípios de projeto” para se criar organizações de produtores de sucesso, formação de mão-de-obra e estabelecimento de redes de contatos. Essa informação pode servir com um ponto de partida chave, mas as comunidades florestais locais da Amazônia brasileira se beneficiariam mais ainda de orientações específicas para situação particular de cada uma delas.

Desenvolvimento de mercados – Um entrevistado do Grupo A declarou que “os produtos florestais das comunidades são exclusivos e esse simples fato já representa agregação de valor.” Esse entrevistado sugeriu ainda que a produção de produtos florestais pela comunidade deveria ter melhor probabilidade de êxito se pudesse se concentrar na diferenciação dos produtos em relação aos produzidos em escala industrial. Essa sugestão pode ser a chave para se abrir mercados aos produtos florestais das comunidades. Para que possa alcançar resultados efetivos, será necessário identificar oportunidades e nichos de mercado. Esses são os objetivos do estudo de mercado que a GTNA está conduzindo para produtos florestais de comunidades no Brasil, a pedido do Forest Trends.

Outras questões – A certificação florestal pode desempenhar um papel no desenvolvimento de acordos na Região Amazônica. As empresas certificadas que participaram deste estudo parecem ser mais pró-ativas e mais abertas em relação ao seu relacionamento com as comunidades locais. No entanto, é difícil dizer se esse tipo de comportamento é resultado da certificação, ou se foi o seu comportamento pro-ativo que as levou inicialmente a buscar a certificação florestal. Ambas razões podem estar corretas. Enquanto essas empresas podem já ter sido pró-ativas antes de serem certificadas, a certificação florestal enfatiza a necessidade de se desenvolver relacionamentos com as comunidades locais e envolvê-las nas atividades da empresa.

CONCLUSÃO

Várias mudanças estão afetando o setor florestal global. Existe uma demanda cada vez maior de produtos florestais, e o acesso ao mercado para os produtos florestais das comunidades pode oferecer soluções a vários interessados. Os acordos entre empresas florestais e as comunidades oferecem vantagens aos dois grupos. As empresas podem expandir suas fontes de suprimento de madeira a custos razoáveis. As comunidades têm a oportunidade de aumentar suas receitas e melhorar sua qualidade de vida. Além disso, essas iniciativas tenderão a favorecer o manejo sustentável das florestas.

Dois tipos distintos de acordos puderam ser visualizados após a revisão da literatura. Os programas de fomento se constituem numa forma usual de acordo entre as empresas que dependem de madeira plantada e as comunidades. Os acordos nesse grupo de empresas estão num estágio bastante avançado e são bem estruturados. Os acordos maiores e mais antigos podem ser encontrados no setor de celulose e papel, com algumas empresas tendo acordos com as comunidades locais por mais de 10 anos e envolvendo mais de 4.000 produtores. Outros segmentos que dependem de plantações, como a indústria de painéis à base de madeira e produtos de maior valor agregado, não estão tão adiantados mas demonstraram interesse crescente.

O outro grupo de acordos envolve as empresas de produtos florestais da Amazônia. Apesar de quase não existir acordos nesse grupo, existe um enorme potencial para o seu desenvolvimento. Nessa região, os aspectos econômicos, políticos e sociais da situação atual estão forçando o desenvolvimento de acordos entre as empresas florestais e as comunidades florestais locais. Contudo, apesar das oportunidades existirem, há várias limitações que prejudicam o desenvolvimento desses acordos. Essas limitações, como também os pontos positivos que favorecem o desenvolvimento desses acordos, foram identificadas neste estudo. Há várias oportunidades para ação que poderiam beneficiar enormemente esse grupo. As oportunidades identificadas neste estudo estão relacionadas com as limitações políticas, o desenvolvimento de empresas comunitárias e o desenvolvimento de mercados para os produtos florestais das comunidades.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ambiente Brasil. 2004. Desenvolvimento sustentável na Amazônia legal. Gestão, Artigos Gestão. <http://www.ambientebrasil.com.br/>
- ABIMCI. 2003a. Estudo setorial 2003: Produtos de madeira sólida. Associação Brasileira da Indústria de Madeira Processada Mecanicamente. <http://www.abimci.com.br>
- ABIMCI. 2003b. O setor florestal e o segmento de madeira sólida no Brasil. Associação Brasileira da Indústria de Madeira Processada Mecanicamente, Brasília, DF, Maio. <http://www.abimci.com.br>
- Amaral, P. e A. Neto. 2000. Manejo florestal comunitário na Amazônia Brasileira: Situação atual, desafios e perspectivas. Brasília, DF: Instituto Internacional de Educação do Brasil (IIEB).
- Aracruz. 2003. *Aracruz annual report 2002*. Rio de Janeiro, RJ.
- Armelin, M.J.C. 2001. Identificação e caracterização de áreas e comunidades com potencial para o desenvolvimento de sistemas comunitários de produção florestal no Estado do Amapá. Dissertação de mestrado, Piracicaba, SP: ESALQ/USP.
- Anderson, A. ,and J. Clay. 2002. Esverdeando a Amazônia: Comunidades e empresas em busca de práticas para negócios sustentáveis. Brasília, DF: Instituto Internacional de Educação do Brasil (IIEB).
- BRACELPA (Brazilian Pulp and Paper Association (ou Associação Brasileira de Celulose e Papel). 2003. Setor de celulose e papel. Panorama Econômico. Associação Brasileira de Celulose e Papel. http://www.bracelpa.org.br/informes_anuais/panorama_economico.htm
- FAO. 2003. Brazil. Country Information. FAO Department of Forestry. <http://www.fao.org/forestry>
- Hall, C. 2003. Aracruz Celulose. World Bank Forest Investment Forum, Panel on Business and Community. Washington, DC. October, 2003. World Bank.
- Lentini, A., A. Veríssimo, e L. Sobral. 2003. *Fatos florestais da Amazônia 2003*. Instituto do Homem e do Meio Ambiente da Amazônia (IMAZON).
- Lima, E., A. A. Leite, D. Nepstad, K. Kalif, C. Azevedo-Ramos, C. Pereira, A. Alencar, U. L. Silva Jr., e F. Merry. 2003. *Florestas familiares: Um pacto sócio-ambiental entre a indústria madeireira e a agricultura familiar an Amazônia*. Belém, PA: Instituto de Pesquisa Ambiental da Amazônia (IPAM).
- Macqueen, D., M. Grieg-Gran, E. Lima, J. MacGregor, F. Merry, V. Prochnik, N. Scotland, R. Smeraldi, and C. Young. 2003. *Growing exports: The Brazilian tropical timber industry and international markets*. Small and Medium Enterprises (SME) Series. London, United Kingdom: International Institute for Environment and Development.
- Mayers, J., and S. Vermeulen. 2002. *Company-community forestry partnerships: from raw deals to mutual gains?* Instruments for sustainable private sector forestry series. London, United Kingdom: International Institute for Environment and Development.

- Nelson, J. 2002. Corporate social responsibility: Passing fad or fundamental to a more sustainable future? Sustainable Development International – CSR Features. <http://www.sustdev.org/Features/SDI-7-22.pdf>
- Scherr, S. J., A. White, and D. Kaimowitz. 2004. *A new agenda for forest conservation and poverty reduction: Making markets work for low-income producers*. Washington, DC, USA: Forest Trends.
- Smeraldi, R. 2003. Expedient plunder? The new legal context for Amazonian logging. In *Growing exports: The Brazilian tropical timber industry and international markets*, ed. J. Myers and S. Bass. Small and Medium Enterprises (SME) Series. London, United Kingdom: International Institute for Environment and Development.
- WBCSD. 2001. Aracruz Celulose: The forestry partners program. Case studies. World Business Council for Sustainable Development.
- White, A., and A. Martin. *Who owns the world's forests? Forest tenure and forest policy in transition*. Washington, DC: Forest Trends.

ANEXO 1: METODOLOGIA

A estrutura deste estudo foi influenciada pela abordagem metodológica proposta por Mayers e Vermeulen (2002). Este estudo está dividido em duas fases. A primeira fase consistiu de uma pesquisa exploratória, que incluiu uma revisão da literatura existente a respeito de acordos entre empresas florestais e comunidades florestais no Brasil e consultas com associações florestais e de produtos florestais, agências governamentais encarregadas de questões ambientais, organizações não governamentais (ONGs) e outros especialistas da área florestal. Essa fase tinha os seguintes objetivos: (1) levantar a informação disponível sobre esses tipos de acordos no Brasil; (2) montar uma base de dados das empresas de produtos florestais nesse país. Essa base de dados contém informações sobre os tipos de produtos fabricados, espécies usadas nesses produtos, localização da empresa, consumo anual de toras e mercados de cada empresa. A informação obtida nesta fase do estudo orientou a preparação e a implementação da fase seguinte.

A segunda fase deste estudo consistiu de entrevistas por telefone com empresas de produtos florestais. As empresas que produzem madeira serrada, lâminas, compensado, painéis à base de madeira, (por exemplo, chapas de fibra, MDF, OSB, aglomerado etc.), celulose, papel e produtos de maior valor agregado (por exemplo, móveis madeira tratada, ferramentas, molduras, portas, janelas etc.) foram incluídas nesse estudo. Os produtos florestais não madeireiros (PFNMs) não foram incluídos devido ao alto grau de complexidade envolvido na classificação desses produtos. O esquema de amostragem incluiu tanto empresas certificadas como não certificadas. Apesar das empresas certificadas demonstrarem um comportamento mais responsável em relação ao uso dos recursos florestais, não perfazem a maioria do universo de empresas florestais no Brasil. As empresas não certificadas foram incluídas neste estudo para se ter uma amostra mais representativa das empresas florestais brasileiras. Além disso, o fato das empresas não estarem certificadas não significa necessariamente que elas não sejam responsáveis e/ou que se recusam a firmar acordos razoáveis e justos com as comunidades locais.

Segundo as informações coletadas na primeira fase, as empresas foram divididas em três grupos. O Grupo A incluiu as empresas florestais integradas que possuíam suas próprias reservas florestais na Amazônia brasileira. A segunda categoria, Grupo B, era constituída de empresas florestais não integradas. As empresas desse grupo usam madeira tropical da Amazônia em seus produtos, mas têm que comprar sua matéria-prima de terceiros. Finalmente, o Grupo C era composto de empresas que consomem apenas madeira oriunda de plantações.

Vinte e cinco empresas de cada grupo foram selecionadas ao acaso para participar das entrevistas. Esse número foi escolhido com base no tempo disponível para se realizar as entrevistas pelo telefone. A seleção das 25 empresas dentro de cada grupo foi feita de forma proporcional ao número de empresas em cada segmento industrial (por exemplo, madeira serrada, compensado e lâminas, painéis à base de madeira, celulose e papel e produtos de maior valor agregado). Outras sete empresas foram acrescentadas às 25 empresas selecionadas ao acaso no Grupo C, pois antes da seleção ao acaso já se sabia que essas sete empresas mantinham programas de fomento e, portanto, foram consideradas fontes importantes de informação para este estudo. Como este é um estudo exploratório, sem caráter qualitativo (ou seja, a amostra não é suficientemente grande para levar em conta interferências para todo o universo de empresas de produtos

florestais do Brasil), a inclusão dessas sete empresas no Grupo C não deveria interferir na confiabilidade dos dados.

Com o objetivo de se abordar as características específicas de cada grupo de empresas, entrevistas por telefone e cartas foram preparadas com antecedência. No entanto, todas as versões dessas entrevistas incluíam a obtenção das seguintes informações: (1) interesse das empresas em desenvolver acordos com as comunidades locais; (2) as principais características desses acordos, como o nível de envolvimento da empresa e os investimentos que a empresa dedicaria a esses acordos e ainda a forma e natureza dos contratos; (3) o(s) fator(es) que favoreciam o desenvolvimento desses acordos; (4) limitações técnicas, econômicas e políticas para o estabelecimento desses acordos, e (5) perguntas destinadas a levantar o perfil da empresa, como consumo anual de toras, tipos de produtos fabricados, tipos de espécies utilizadas, mercados e localização. Como se trata de um estudo qualitativo, foram usados parâmetros estatísticos como média, desvio padrão e proporções para analisar os dados colhidos nas entrevistas

ANEXO 2: NOMES CIENTÍFICOS DAS ESPÉCIES CITADAS NESTE ESTUDO

Nome Comum	Nome Científico
Açacu	<i>Hura crepitans</i>
Amapá	<i>Brosimum parinarioides</i>
Amesclão	<i>Trattinnickia burseraefolia</i>
Angelim Rajado	<i>Marmaroxylon racemosum</i>
Angelim; Angelim Vermelho	<i>Dinizia excelsa</i>
Araucária	<i>Araucaria angustifolia</i>
Cedrinho	<i>Erismia uncinatum</i>
Copaíba	<i>Copaifera langsdorffii</i>
Cedro Arana	<i>Cedrelinga catenaeformis</i>
Cumaru	<i>Dipteryx odorata</i>
Faveira	<i>Parkia nitida</i>
Farinha Seca	<i>Albizzia hasslerii</i>
Freijó	<i>Cordia bicolor.</i>
Goiabão	<i>Pouteria bilocularis</i>
Ipê	<i>Tabebuia sp.</i>
Ipê Amarelo	<i>Tabebuia serratifolia</i>
Jatobá	<i>Hymenaea courbaril</i>
Maçaranduba	<i>Manilkara huberi</i>
Marupá	<i>Simarouba amara</i>
Mescla	<i>Myristica sebifera</i>
Morototó	<i>Schefflera morototoni</i>
Muiracatiara	<i>Astronium lecoientei</i>
Oak	<i>Quercus spp.</i>
Pau-Amarelo	<i>Eucylophora paraensis</i>
Pau Santo	<i>Zollernia paraensis</i>
Piquiá	<i>Caryocar villosum</i>
Peroba	<i>Aspidosperma polyneuron</i>
Pinho Cuiabano	<i>Parkia spp.</i>
Preciosa; Casca preciosa	<i>Aniba canelilla</i>
Sucupira	<i>Diploptropis purpúrea</i>
Sumauma	<i>Ceiba pentandra</i>
Tauari	<i>Couratari guianensis</i>