



FOREST2MARKET  
do Brasil

Rua Euclides Bandeira, 1635  
Curitiba, Paraná, Brasil  
+55 41.3024.1739

[www.forest2marketdobrasil.com.br](http://www.forest2marketdobrasil.com.br)

## O USO DE INFORMAÇÕES DE MERCADO E A EVOLUÇÃO DOS NEGÓCIOS FLORESTAIS NO BRASIL

Os avanços observados nos últimos 30 anos nas diversas etapas da cadeia produtiva do setor florestal nacional consolidaram o Brasil como um dos principais países no cenário florestal internacional. O desenvolvimento da área de melhoramento genético, aliada à evolução tecnológica da colheita e transporte, e, por fim, a profissionalização da gestão florestal, trouxeram melhorias significativas em toda a cadeia produtiva, reduzindo riscos e aprimorando resultados.

Embora o setor florestal continue atraindo a atenção de novos investidores, interessados na otimização da relação segurança/retorno, proporcionado pela atividade florestal, observa-se que o aumento dos custos de produção tem reduzido a rentabilidade dos investimentos atrelados a plantios florestais.

Segundo a Associação Brasileira de Produtores de Florestas Plantadas (ABRAF), o Brasil vem diminuindo sua vantagem competitiva e liderança mundial na produção de celulose com relação a países como Uruguai, Chile e Indonésia. A rentabilidade financeira dos investimentos florestais caiu gradativamente ao longo dos últimos anos: em 2012 a rentabilidade média do negócio florestal no Brasil não ultrapassou 1,0%, valor este inferior a investimentos de baixo risco, como a poupança, cuja rentabilidade nominal no mesmo período foi de 6,47% e inferior à inflação, de 5,84%, segundo o IBGE.

Para que o setor florestal brasileiro mantenha seu ritmo histórico de evolução é necessária uma análise de toda a cadeia produtiva florestal no sentido de identificar oportunidades de melhoria, seja pela redução de custos ou pelo aumento das receitas. Neste sentido, a despeito da evolução observada em diversas fases do negócio florestal no Brasil, percebe-se a fase de comercialização da madeira, fase de maior importância para a realização do retorno do investimento em florestas, está aquém das demais pela falta de dados confiáveis sobre preço de madeira no mercado.

Vendas de madeira realizadas com base em preços equivocados podem compensar negativamente toda a evolução obtida nas etapas anteriores e reduzir a expectativa de retorno do investimento, frustrando investidores e acionistas. Assim, o conhecimento detalhado do mercado e o correto posicionamento da empresa são aspectos fundamentais para que o retorno esperado seja obtido ou até mesmo superado.

O mercado florestal norte-americano é um exemplo de como boas informações de preços são de grande importância para o amadurecimento dos negócios no setor florestal. Há 15 anos, antes da existência de um serviço confiável de precificação, baseado em transações reais, o setor florestal norteamericano padecia das mesmas incertezas observadas no Brasil, decorrentes da ausência de dados confiáveis. Atualmente, com praticamente 90% de todas as comercializações de madeira monitoradas, as empresas do setor que optaram pela utilização do serviço de precificação conseguiram melhorias significativas em seus resultados.

North America | Latin America | Europe | Russia



Os benefícios apontados pelas empresas que hoje ajustam seu departamento comercial com base em dados confiáveis de preços de mercado são vários. A empresa Port Blakely, por exemplo, que há mais

Página 2 Forest2Market do Brasil [www.forest2market.dobrasil.com.br](http://www.forest2market.dobrasil.com.br) de 145 anos trabalha com manejo de florestas nos Estados de Oregon e Washington, apontou o uso de

informações confiáveis de mercado como uma estratégia para ajustar o próprio manejo de suas florestas. Além disso, a empresa destaca que boas informações de mercado são uma ferramenta imprescindível para a prestação interna de contas da empresa para com seu conselho de administração.

No Brasil, não são poucas as empresas que enfrentam problemas similares àqueles que levaram a Port Blakely a procurar um serviço especializado de precificação. Além dos problemas apontados pela empresa americana, percebe-se que algumas empresas brasileiras têm grande dificuldade no fechamento de contratos e negócios baseados em preços de madeira. Empresas que praticam fomento, por exemplo, e devem basear seus contratos em preços correntes de mercado, por uma questão de transparência e credibilidade, devem procurar dados confiáveis que lhes permitam determinar o preço real de mercado, aumentando a confiança dos fomentados e garantindo a manutenção do contrato e o fornecimento de madeira.

A utilização de informações confiáveis de preços de madeira, baseadas em transações reais, é uma prática necessária para que o setor florestal brasileiro atinja finalmente sua maturidade e continue a crescer, dando seguimento e continuidade aos grandes avanços observados nos últimos anos. A partir no ano de 2014 o mesmo serviço que mudou a história do mercado florestal norte-americano estará disponível ao mercado florestal brasileiro e, então, o setor dependerá da visão de seus executivos e gestores sobre o poder do uso de boas informações, a fim de retomar o crescimento do desempenho do negócio florestal.

Marcelo Schmid +55 (41) 3024 1739