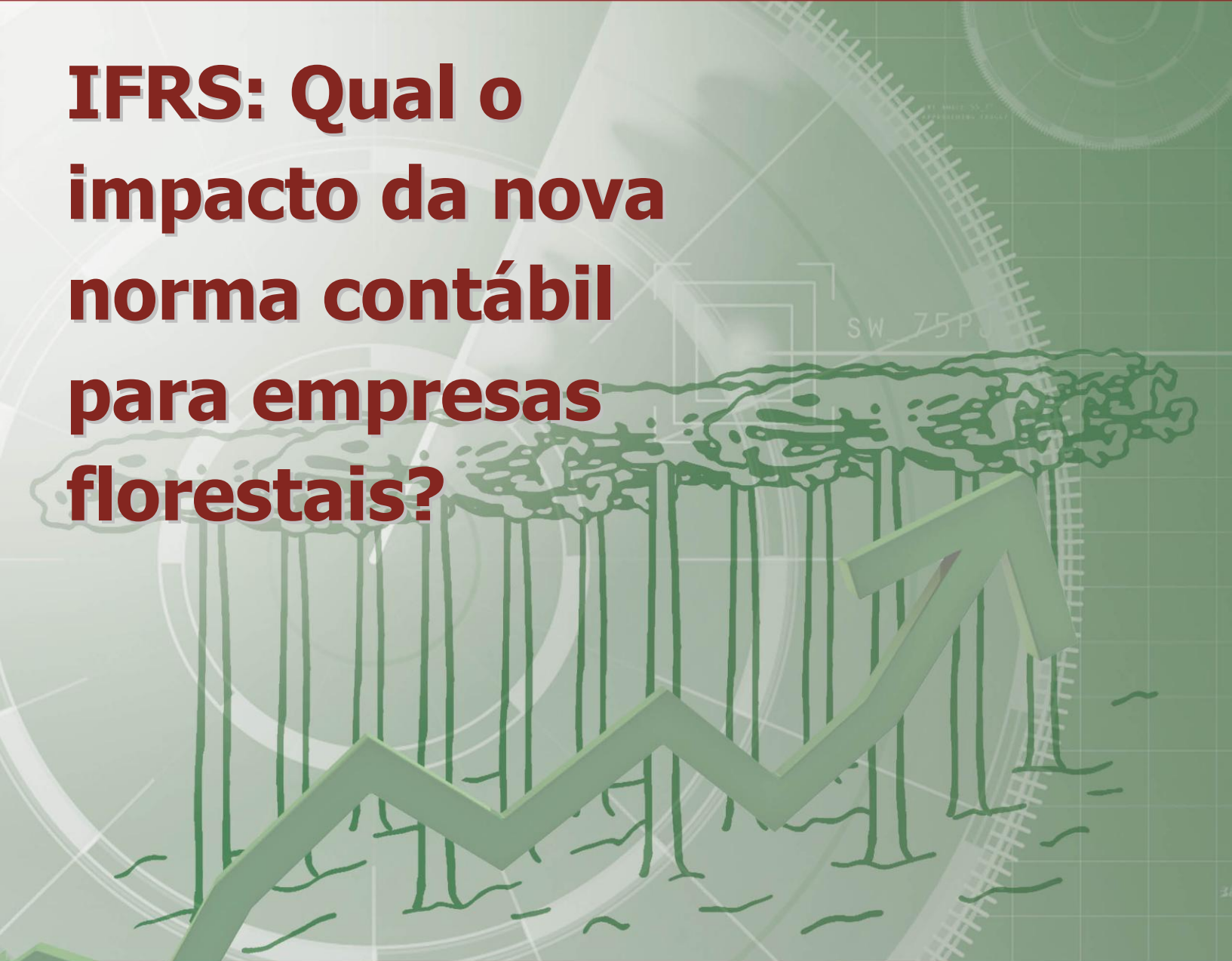


IFRS: Qual o impacto da nova norma contábil para empresas florestais?



Entrevista com Ricardo Larrobla:
Quais as oportunidades para investir
no setor florestal do Uruguai?

BNDES Florestal: nova linha de
financiamento para empresas
de base florestal

Competição e Competitividade

Competition and Competitiveness

Um dos principais efeitos da crise internacional tem sido o aumento da competição entre as empresas fornecedoras de toras de madeira de Pinus e Eucalyptus. O principal fator responsável por esse efeito foi a redução da demanda por parte da indústria de base florestal, principalmente as exportadoras.

Nem mesmo o recente aumento da demanda, devido ao reaquecimento do mercado interno, e o inverno atípico, com muitas chuvas, foram capazes de compensar os efeitos da crise. O sentimento do mercado é que a demanda e os preços continuarão a crescer nos próximos meses, mas de forma gradual, sendo que os preços à uma taxa menor. A desvalorização do dólar em relação ao real fundamenta em grande parte esse sentimento.

Em consequência do aumento da competição, as empresas produtoras de madeira tiveram que aumentar sua competitividade, principalmente as que não podem reduzir sua oferta de forma significativa.

Para manter suas vendas e margens, as empresas têm procurado melhorar a produtividade da colheita e a logística do transporte. Nesse contexto, as empresas de grande porte, devido a maior escala de produção, ao expressivo investimento em produtividade florestal e à distribuição estratégica de suas áreas, têm sido mais eficazes, conseguindo reduzir os preços de madeira posto indústria, mas mantendo ou até aumentando os seus preços em pé.

Contudo, esperam-se desafios adicionais à competitividade dessas empresas. No curto e médio prazo, dois desafios se destacam: primeiro, o aumento dos custos médios de colheita, principalmente devido ao aumento dos desbastes; segundo, o aumento da participação dos pequenos produtores no mercado de toras, com preços competitivos e menores distâncias de transporte.

Já no longo prazo, as empresas produtoras de madeira deverão fazer frente ao aumento do custo de oportunidade do ativo terra, ao crescimento da oferta de madeira em regiões de menor custo, à popularização da tecnologia de produção, e aos produtos substitutos de menor custo.

Adicionalmente, tem-se observado um aumento significativo dos plantios florestais dissociados de análises de oferta e demanda, do posicionamento estratégico dos demais competidores e dos aspectos socioambientais necessários para a criação de valor regional partilhado. Essa situação poderá causar descompassos entre oferta e demanda e conflitos sociais e ambientais.

Jefferson B. Mendes
Diretor Executivo

One of the main effects of the international crisis has been the increased competition among the Pinus and Eucalyptus log suppliers, mainly caused by the demand reduction of the forest-based industry, especially exporters.

Even the recent increase in demand due to the recovery of the internal market and the unusual winter, with lots of rain, were not able to balance the crisis effects. The forest market sentiment is that wood demand and prices will continue to grow in the coming months, but slowly, with prices at a lower rate. The devaluation of the dollar against the Real plays an important role here.

As a result of the increased competition, wood suppliers have had increased their competitiveness, especially those that cannot reduce their sales significantly.

To maintain its sales and margins, companies have sought to improve their harvesting productivity and transportation logistics. Given the main scale of production, the significant investment in forest productivity and the strategic distribution of their forests, large companies have been able to reduce their wood prices at mill gate, but keeping or increasing their stumpage prices.

However, it is expected that wood suppliers face further challenges related to their competitiveness. In short and middle term, two challenges are more evident: first, increasing harvesting cost, due to clear cutting decrease and thinning increase; second, expand their market participation of small wood producers because of competitive prices and shorter transportation distances.

In the long term, the wood suppliers will have to deal with four additional challenges: increasing in the land opportunity cost, growth of wood supply coming from regions of lower costs, popularization of the production technology, and increase of lower cost substitute products.

Additionally, it has been noticed large areas of forest being planted without taking into account supply and demand balance, strategic positioning of other competitors and socioenvironmental analysis. This context can cause supply and supply-demand lack of balance and socioenvironmental conflicts.

Jefferson B. Mendes
Executive Director

03 – CONJUNTURA FLORESTAL

05 – INDICADORES ECONÔMICOS

06 – INDICADORES INTERNACIONAIS

07 – PRODUÇÃO INDUSTRIAL

08 – EMPREGO

09 – INDICADORES SETORIAIS

10 – EXPORTAÇÕES

11 – DESTINO DE EXPORTAÇÕES

12 – ENTREVISTA

16 – BOLETIM DE PREÇOS

17 – PREÇO DE TORAS DE PINUS

19 – PREÇO DE TORAS DE EUCALYPTUS

21 – PREÇO DE CAVACO

22 – CUSTOS

23 – SENTIMENTO DE MERCADO

24 – OPINIÃO – Nova Norma Contábil

25 – OPINIÃO – BNDES Florestal

27 – GESTÃO SOCIOAMBIENTAL

As análises e estatísticas são preparadas pela equipe da Silviconsult, de acordo com os últimos dados disponíveis.

No entanto, o uso destas informações é de exclusiva responsabilidade de seus usuários.



A revista digital RADAR SILVICONCONSULT é uma publicação bimestral da Silviconsult Consultoria de Negócios Florestais

DIREÇÃO

Jefferson B. Mendes
jbmendes@silviconsult.com.br

COORDENAÇÃO

Sabrina Borges
sabrina@silviconsult.com.br

EQUIPE DE PESQUISA E SUPORTE

Alex Sandro Nogueira
Fernanda Leão Morais e Silva

Silviconsult Engenharia
Rua Almirante Tamandaré, 2003
CEP 80.520-590 Curitiba Paraná
Tel-Fax: +55 (41) 3252.7665
Email: radar@silviconsult.com.br
www.silviconsult.com.br

Conjuntura Florestal – Setembro/Octubro 2009

Embora, ao final de 2008, os desdobramentos da crise financeira, que se anunciava como umas das mais devastadoras de um passado recente, ainda permanecessem imprevisíveis, várias iniciativas foram adotadas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) e pelo Banco Central do Brasil (BCB) para manter o nível da atividade econômica brasileira e a normalidade do sistema financeiro nacional. São exemplos: redução da taxa de juros básica da economia, mudanças nas alíquotas do Imposto de Renda e descontos no Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). Além disso, o Banco Central ainda estava autorizado a usar parte das reservas internacionais para financiar empresas brasileiras no exterior.

Apesar das medidas adotadas, os indicadores da economia brasileira, durante o primeiro semestre de 2009, refletiram o cenário internacional. Ressalta-se, entretanto, que os níveis dos indicadores apresentados também evidenciaram a capacidade da economia nacional para enfrentar os efeitos advindos da crise.

No segundo semestre de 2009, a atenuação dos efeitos da crise em algumas economias e a aparente reversão do ambiente recessivo, refletiu as contribuições inerentes tanto ao maior dinamismo da demanda interna, quanto à intensificação do comércio externo.

Atualmente, as expectativas quanto ao cenário econômico são significativamente melhores do que as apresentadas no final de 2008. Projeta-se um crescimento do Produto Interno Bruto para 2009 de 0,2%. Além disso, espera-se que a taxa básica de juros da economia brasileira (taxa Selic) deva atingir o patamar de 9,8% a.a, enquanto a taxa de câmbio deve se aproximar de R\$ 1,70/ US\$.

De acordo com o BCB, a inflação esperada para 2009, segue com tendência de queda, seguindo a trajetória de convergência para a meta, com IPCA de 4,27%. As reservas internacionais são projetadas em US\$ 193,65 bilhões, permanecendo em nível satisfatório. Em relação ao risco Brasil médio de 2009, projeta-se uma elevação 12,2%, em relação a 2008, passando de 335 pontos-base.

O setor florestal, como já foi explicitado nas edições passadas do Radar Silviconsult, apresentou indicadores pouco animadores em 2009.

A demanda de celulose e papel caiu no Brasil e no exterior, assim como os preços internacionais desses produtos. Até o momento, o preço internacional médio da celulose de fibra curta (US\$ 571,3/t) é 29,5% inferior ao preço médio de 2008 (US\$ 810,8/t). Entretanto, vale ressaltar que o preço médio atual desta commodity (US\$ 681,7/t) é 35,8% superior ao valor de maio de 2009 (US\$ 502/t) e, projeta-se que este indicador atinja US\$ 700/t ao final do ano.

No período compreendido entre julho de 2008 e julho de 2009, o preço internacional do ferro-gusa caiu aproximadamente 60%, de US\$ 830/t para US\$ 330/t. Em fevereiro de 2009, a produção nacional de ferro-gusa atingiu 1,6 milhões de toneladas (61,1% da média histórica), impactando fortemente a demanda do carvão vegetal.

A menor demanda por carvão causou queda acentuada no preço deste produto. Em Minas Gerais, o preço do carvão vegetal caiu aproximadamente 56%. O produto que tinha alcançado 183,1 R\$/mdc em agosto de 2008, chegou a ser comercializado por 70,0 R\$/mdc em abril de 2009.

A Silviconsult projeta que os preços de carvão vegetal em Minas Gerais fecharão o ano entre 95,7 R\$/mdc e 109,7 R\$/mdc, sendo que a produção da indústria independente de ferro-gusa deverá ficar em torno de 50% da capacidade instalada.

A produção industrial do setor de processamento mecânico de madeira, eminentemente dependente do mercado externo, diminuiu cerca de 30,0%, entre setembro de 2008 e agosto de 2009. As exportações de madeira serrada, em termos monetários, diminuíram 56,7% e as exportações de compensados 47,6%. Nesse contexto, estima-se que o consumo de madeira em tora tenha diminuído aproximadamente 44% e os preços médios 35%.

O ano de 2009 vai ficar para a história, principalmente do setor florestal. É verdade que o mercado não é mais a fonte de felicidade como se acreditava e que a idéia da autorregulação das instituições financeiras exauriu-se. Mas o mundo não acabou! 2010 será para indústria de base florestal um ano de retomada tanto da produção, quanto dos preços dos produtos e da madeira, sendo o principal desafio a valorização do Real (BRL) frente ao Dólar (US\$).

Alex Sandro Nogueira, Engenheiro Florestal, M. Sc. em Economia Florestal e MBA em Finanças. Consultor da área de Negócios Florestais da Silviconsult.

Forest Context – September/October 2009

By the end of 2008, although the unfolding financial crisis – foretold as one of the most devastating in the recent past – still remained unpredictable, the National Monetary Council (CMN) and the Central Bank of Brazil (BCB) adopted several measures to maintain the level of Brazilian economic activity and the normality of the national financial system such as, for example, reduction of the basic interest rate of the economy, changes in the income tax rates, discount on the Tax on Industrialized Products (IPI). In addition, the Central Bank had been also authorized to use part of the international reserves to finance Brazilian companies abroad.

Despite the measures adopted, during the first semester the indicators of the Brazilian economy reflected the international scenario. It should be noted, however, that the levels of the indicators point to the capacity of the national economy to face the effects of the crisis.

In the second semester of 2009, the mitigation of the crisis' effects in some economies and the apparent reversion of the recessive environment reflected the inherent contributions both to a greater dynamics of the internal demand and the intensification of the foreign trade.

Presently, expectations towards the economic scenario are significantly better than those by the end of 2008. The GDP growth is projected to be 0.2% in 2009. Additionally, the basic interest rate of the Brazilian economic (the Selic rate) is expected to reach the path of 9.8% per annum, while the exchange rate should get closer to R\$ 1.70/ US\$.

According to the BCB, the inflation expected for 2009 continues presenting a drop trend, following the course of convergence to the goal, with an IPCA of 4.27%. The international reserves are projected in US\$ 193.65 billion, remaining at a satisfactory level. Concerning the average Brazil Risk for 2009, an elevation of 12.2% is projected in relation to 2008, exceeding 335 basis points.

The forest sector, as mentioned in past editions of this journal, presented little encouraging indicators in 2009.

The pulp and paper demand has decreased in Brazil and abroad along with their international prices. To date, the average international price of short fiber pulp (US\$ 571.3/t) is 29.5% lower than the average price in 2008 (US\$ 810.8/t). However, it should be remarked that the current average price of this commodity (US\$ 681.7/t) is 35.8% higher than the value in May 2009 (US\$ 502/t) and this indicator is projected to reach US\$ 700/t by the end of the year.

In the period between July 2008 and July 2009, the international price of pig-iron moved from US\$ 830/t to US\$ 330/t, representing a reduction of approximately 60%. In February 2009, the national pig-iron production reached 1.6 million ton (61.1% of the historical average), strongly impacting the charcoal demand. The lower coal demand caused sharp drops in the price of this product.

In Minas Gerais, the charcoal price had an approximate drop of 55.9%. The product had reached 183.1 R\$/mdc in August 2008, traded by 70.0 R\$/mdc, in April 2009.

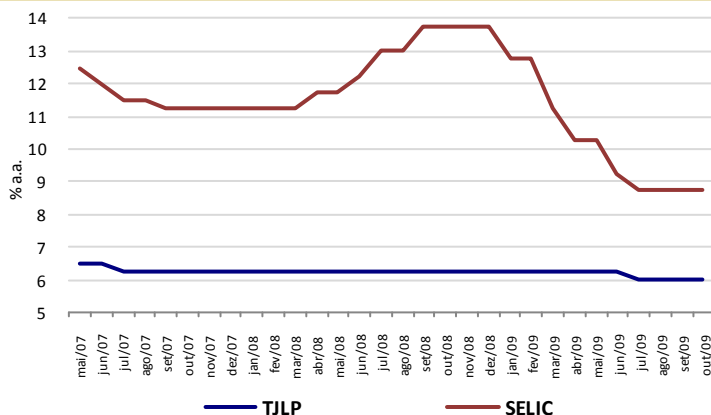
Silviconsult anticipates that the charcoal prices in Minas Gerais shall stand between 95.7 R\$/mdc and 109.7 R\$/mdc by the end of the year, and the independent industry production shall remain around 50% of the installed capacity.

The industrial production of the mechanical wood processing sector, clearly dependent on the foreign market, declined around 30.0%, between September 2008 and August 2009. In monetary terms, sawn wood exports decreased 56.7% and plywood exports decreased 47.6%. In this context, log wood consumption is estimated to have decreased approximately 44% and average prices by 35%.

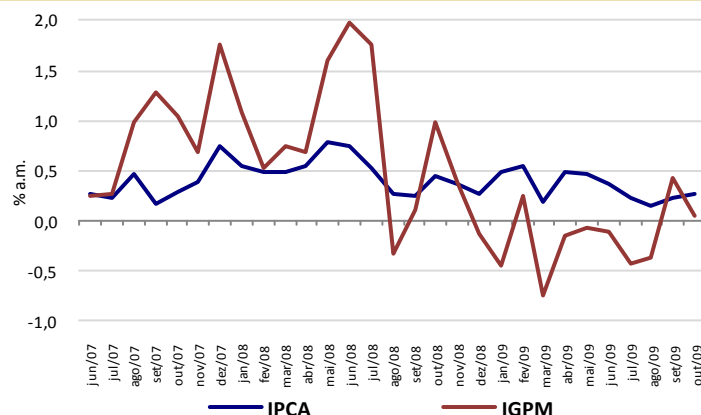
The year of 2009 will remain in history, especially for the forest sector. It is true that the market is not the bliss source previously believed any longer, and that the idea of self-regulation of the financial institutions is exhausted. But the world is not over; 2010 shall be to the forest base industry a year of gradual production recovery and price elevation of products and wood, whose main challenge will be the valuation that the Real (BRL) has been experiencing against the Dollar (US\$).

Alex Sandro Nogueira, Forest Engineer, M. Sc. in Forest Economics and an MBA in Finance. Forest Business Area Consultant for Silviconsult.

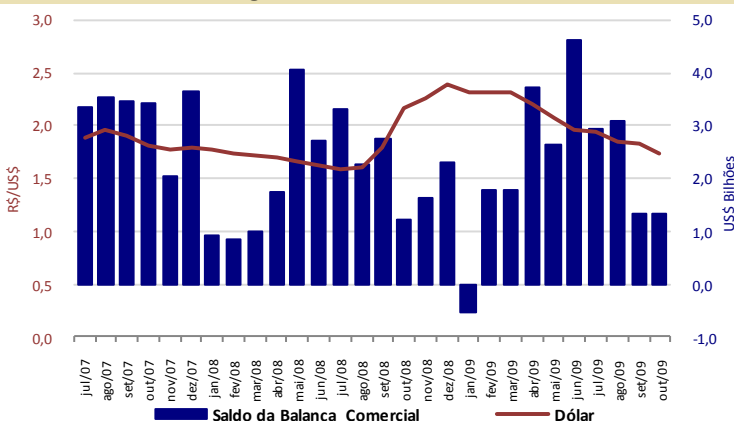
Custo de Capital / Capital Cost



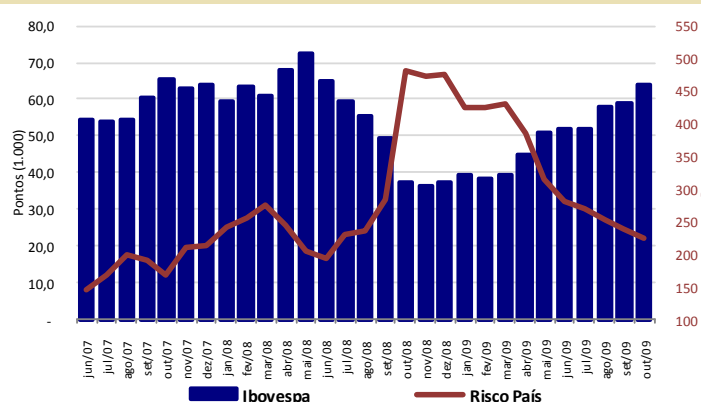
Inflação / Inflation



Câmbio e Balança Comercial / Exchange Rate and Trade Balance



Risco Brasil e IBOVESPA / Brazil Risk and Stock Market Index



Depois de interromper o ciclo de redução da taxa básica utilizada como referência pela política monetária, em setembro, o Copom decidiu manter a taxa Selic em 8,75% a.a, levando em conta a flexibilização da política monetária implementada desde janeiro e a margem de ociosidade dos fatores produtivos. Considerando as expectativas de manutenção da meta inflacionária, bem como a redução do Risco Brasil o CMN decidiu manter em 6% ao ano a Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) para o período de outubro a dezembro de 2009.

A inflação de outubro pelo IPCA acelerou para 0,28%. Com o resultado, o IPCA acumula alta de 3,50% no ano e de 4,17% no período de 12 meses. O IGP-M desacelerou em outubro. A FGV divulgou que taxa aumentou apenas 0,05% neste mês. Tanto o comportamento dos preços no atacado como no varejo ajudou na suavização do ritmo de alta do IGP-M entre setembro e outubro.

O Real se valorizou em relação ao Dólar em outubro. A cotação média da moeda americana do mês atingiu R\$ 1,73. Este valor significa uma perda de 0,85% para o Real no acumulado do mês e de 24,7% no ano.

Acompanhando a alta observada nos principais mercados acionários internacionais, o indicador de risco-País registrou baixa de 27 pontos entre agosto e outubro, atingindo a marca de 225 pontos-base. A Bolsa de São Paulo encerrou outubro com recordes históricos nas médias diárias de volume financeiro e de número de negócios. O IBOVESPA fechou o mês de outubro com 64.029 pontos, uma alta de 8,3% em relação a setembro.

After breaking the reduction cycle of the basic rate used as a reference by the monetary policy, Copom decided to keep the Selic rate at 8.75% p.a., taking into account the flexibilization of the monetary policy implemented since January and the idleness margin of the production factors. Considering the expectation of maintenance of the inflation target, as well as the reduction of the Brazil Risk, the CMN decided to keep the Long Term Interest Rate (TJLP) at 6% p.a. for the period between October and December 2009.

According to the IPCA, the October inflation accelerated to 0.28%. With this result, the IPCA accumulated an increase of 3.50% p.a. and 4.17% in the 12-month period closed last month. The IGP-M decelerated in October. The FGV published a rate increase of mere 0.05% this month. The price behavior in both the wholesale market and in the retail market helped smooth the trend of increase in the IGP-M between September and October.

The Real was valued against the Dollar in October. The average quote of the American currency reached R\$ 1.73 this month. Thus value means a loss of 0.85% for the Real in the accumulated monthly rate and 24.7% in the year.

Following the increasing trend observed in the leading international stock markets, the Country risk indicator recorded a decrease of 27 points between August and October, reaching the score of 225 basis points. The São Paulo Stock Market closed October with historical records in the daily averages of financial volume and number of businesses. IBOVESPA closed the month of October with 64,029 points, an increase of 8.3% in relation to September.

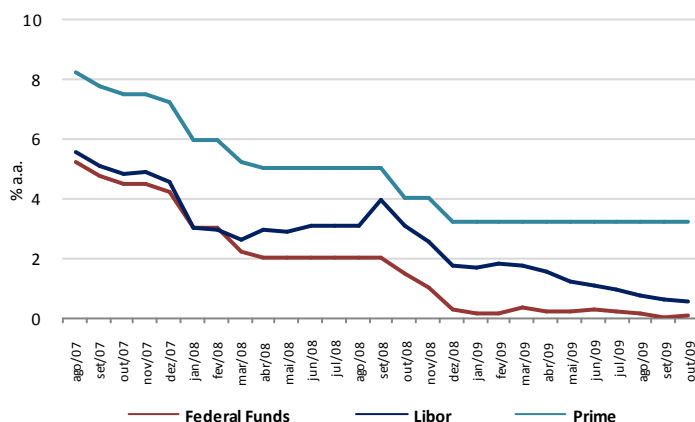
Habitação EUA / USA Housing



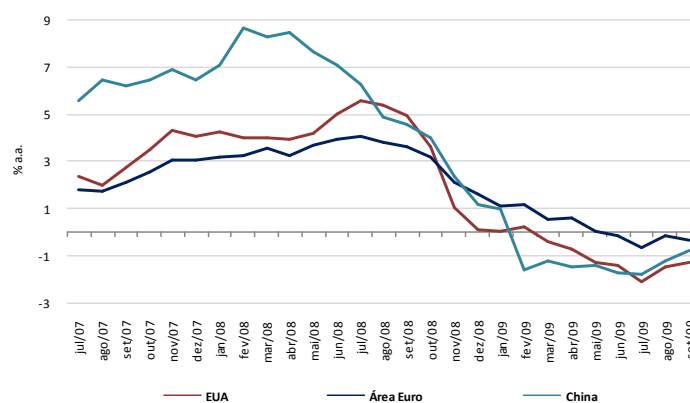
Habitação Europa / Europe Housing



Custo de Capital / Capital Cost



Inflação / Inflation



A atividade de construção de casas nos Estados Unidos caiu 1,5% em setembro, para uma taxa anualizada de 632 mil unidades. Em agosto, a leitura correspondeu a 642 mil residências. Na Europa, este indicador apresenta uma tendência de queda desde meados de 2008, aproximadamente 7,5% no ano. Por outro lado, os preços de moradias no Reino Unido aumentaram pelo sexto mês consecutivo ano, na comparação mensal, e tiveram a primeira alta ano a ano desde o início de 2008.

Em outubro, as taxas de juros internacionais, com exceção da taxa Prime, apresentaram queda de aproximadamente 25% se comparadas ao bimestre anterior. Enquanto a taxa Prime permanece 3,25%, fixada desde dezembro de 2008.

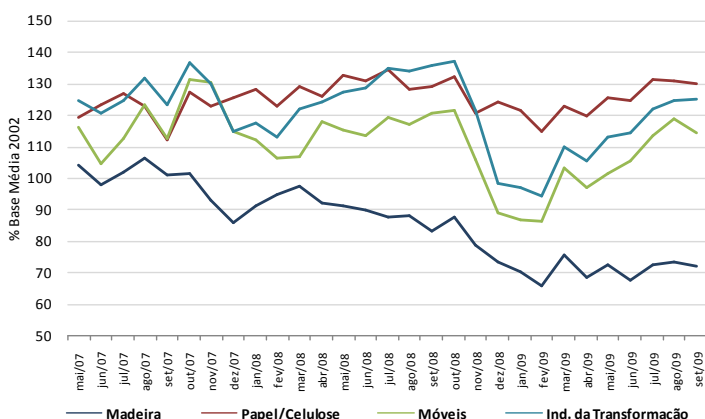
Em setembro, a inflação nos Estados Unidos, China e Europa, apesar de continuarem em um processo de deflação anualizada, subiram na média 0,2% no mês passado, em linha com as expectativas dos analistas, após subir 0,6% em agosto. Na comparação com setembro de 2008, houve queda de 3,0%.

The home-building activity in the United States declined by 1.5% in September – an annualized rate of 632 thousand units. In August, that reading corresponded to 642 thousand residences. In Europe, this indicator has been showing a drop trend since mid 2008, with a decrease of 7.5% in the year. On the other hand, in the United Kingdom home prices rose for the sixth consecutive month, in the monthly comparison, and had the first annual increase since the beginning of 2008.

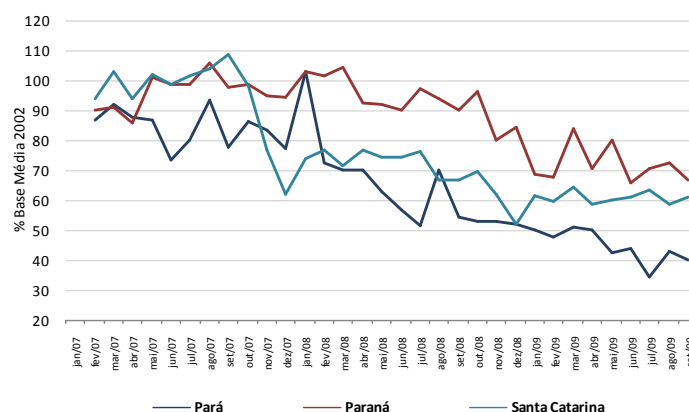
In October, except for the Prime rate, the international interest rates posted a drop of approximately 25% compared to the previous bimester. The Prime rate has remained fixed at 3.25% since December 2008.

In September, although the United States, China and Europe continued in a process of annualized deflation, inflation increased an average of 0.2% last month, aligned with the experts' predictions, after increasing 0.6% in August. Comparing with September, there was a drop of 3.0%.

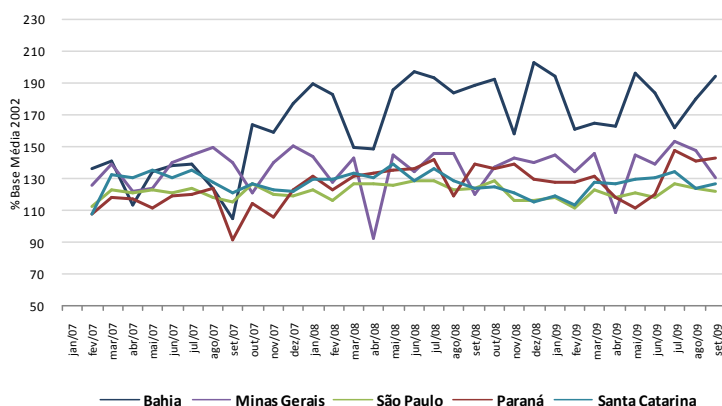
Produção Nacional / National Production



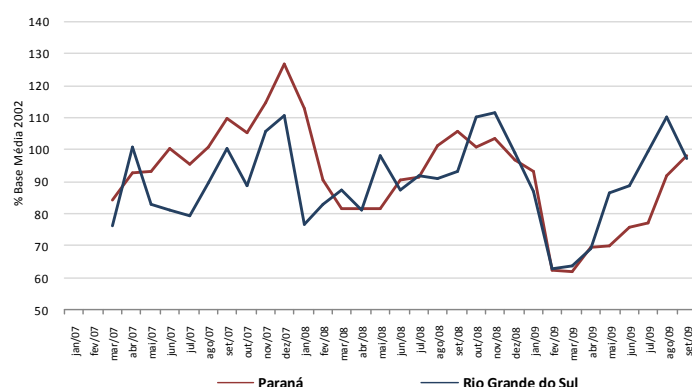
Indústria de Madeira / Timber Industry



Papel e Celulose / Pulp and Paper



Móveis / Furniture



Em setembro, a produção industrial de base florestal caiu, na média, 0,9% em relação ao bimestre anterior. No ano este indicador acumula um aumento de 9%, enquanto, nos últimos 12 meses, uma redução de 7,3%.

Quanto à produção de madeira, o Pará foi o estado que apresentou maior alta e, em seguida, o Paraná, com 6% e 2% comparados com o bimestre anterior, respectivamente. No entanto, o estado de Santa Catarina apresentou queda de 4% na produção de madeira para o mesmo período.

Nos estados da Bahia e do Paraná, em setembro, a produção de Papel e Celulose foi mais alta que a produção do bimestre anterior, de 8% e 6%, respectivamente. Enquanto o estado de São Paulo permaneceu nos mesmos patamares, e Minas Gerais e Santa Catarina apresentaram queda de 5% da produção de junho e julho.

No Paraná a produção de móveis foi 11% maior no bimestre agosto/setembro do que o bimestre anterior enquanto a produção no Rio grande do Sul apresentou queda de 5% para o mesmo período.

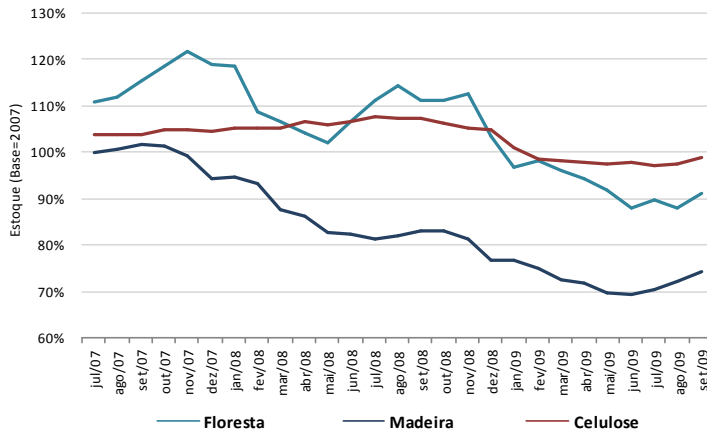
In September, the industrial forest base production decreased an average of 0.9% in relation to the previous bimester. This indicator accumulates an increase of 9% in the year, while it accumulates a decrease of 7.3% in the last 12 months.

Concerning wood production, Pará was the State presenting the highest increase, followed by Paraná, with 6% and 2% respectively, compared to the previous bimester. However, the State of Santa Catarina had a drop of 4% in the wood production during the same period.

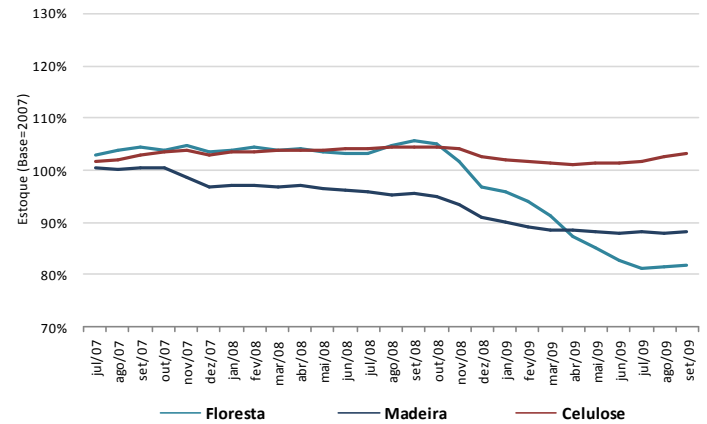
In September, the States of Bahia and Paraná had a larger Pulp & Paper production than in the previous bimester - 8% and 6%, respectively. The State of São Paulo remained at the same paths; Minas Gerais and Santa Catarina posted a drop of 5% in their production in June and July.

Paraná had a furniture production 11% higher in the August-September bimester than in the previous bimester whereas the production in Rio Grande do Sul posted a drop of 5% for the same period.

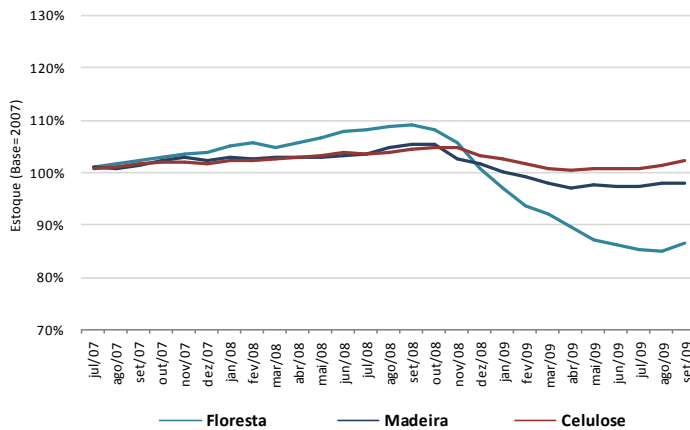
Região Norte / Northern Region



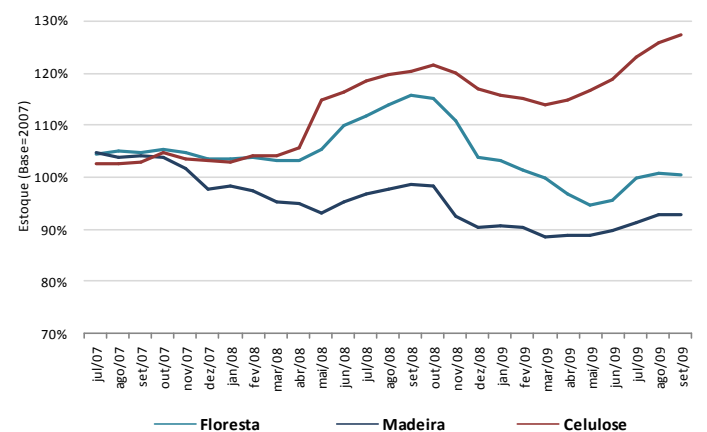
Região Sul / Southern Region



Região Sudeste / Southeastern Region



Região Centro-oeste / Center-western Region



Em setembro, o número de contratações na área florestal foi mais significativa na região norte do Brasil. Nesta região o setor da floresta foi o que apresentou maior alta (3,3%) em relação ao mês anterior, seguido do setor da madeira (3%) e de celulose (1,6%).

A segunda região que mais contratou em setembro foi a região sudeste e, assim como na região norte, o setor da floresta foi o que mais contribuiu para este aumento de 1,8% em relação a agosto.

Já na região sul, o aumento de contratações apresentou altas menores que 0,7%. Apresentando uma estabilidade no número de empregos tanto para o setor da floresta quanto para o setor da madeira e da celulose.

Na região centro-oeste, também houve aumento de contratações no período, para os setores da madeira e celulose. Já no setor da floresta, ocorreram demissões apresentando uma queda de 0,3% no número de contratados.

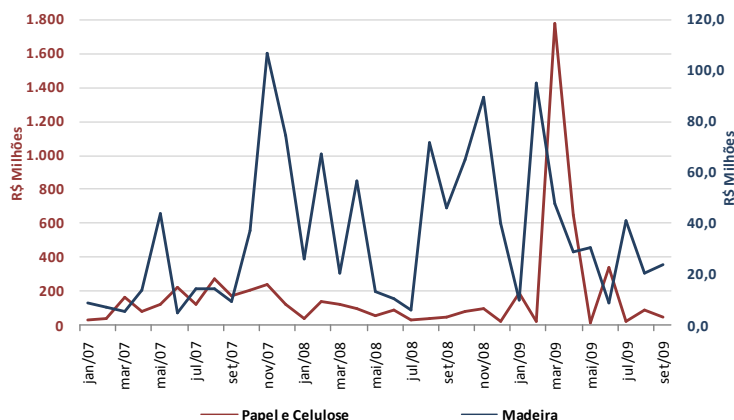
The number of hirings in the forest sector was more significant in Northern Brazil. In this region, the forest sector posted the highest rates (3.3%) in relation to the previous month, followed by the wood sector (3%) and pulp sector (1.6%).

The second region to contract the most in September was the Southeast region. As in the North, the forest sector was the best contributor to this increase, posting a variation of 1.8% more jobs than in August.

In the South, the hiring increase posted rates lower than 0.7%, with a stability in the number of jobs both in the forest sector and in the wood and pulp sectors.

In the Center-west Region there was also an increase in hirings in the wood and pulp sectors, whereas in the forest sector there were firings meaning a drop of 0.3% in the number of employed workers.

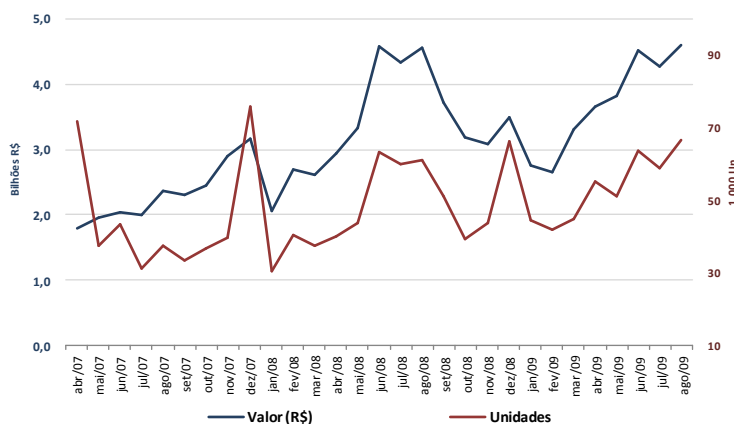
Empréstimos do BNDES / BNDES Loans



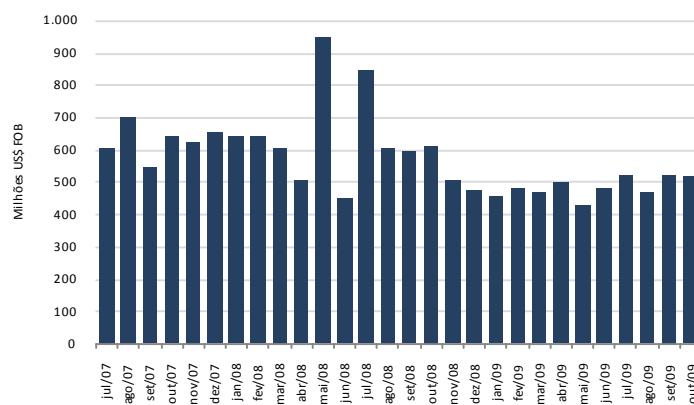
IBOFLOR / Forest Stock Index



Financiamento Habitacional / Housing Financing



Balança Comercial Florestal / Forest Trade Balance



Em setembro, o BNDES desembolsou cerca de R\$ 67 milhões para empresas do setor florestal, número 36% menor que o desembolsado em agosto. Ressalta-se que 65% dos empréstimos foram concedidos ao setor de Papel e Celulose (R\$ 43,9 milhões).

O volume de ações de empresas de base florestal caiu neste último bimestre. No início de novembro, esta carteira hipotética formada por empresas de base florestal valeria apenas 50% do valor investido em janeiro de 2007.

O número de financiamentos habitacionais aumentou 13% em agosto em relação a julho. Enquanto o valor dos financiamentos aumentou 67% se comparado a janeiro. Este aumento de financiamentos habitacionais foi influenciado, principalmente, pelo programa Minha Casa Minha Vida – benefício do Governo Federal para aquisição de moradias.

Nos últimos três meses, o setor florestal proporcionou ao país um saldo comercial de aproximadamente USD 1,5 bilhões, 17% inferior ao mesmo período de 2008.

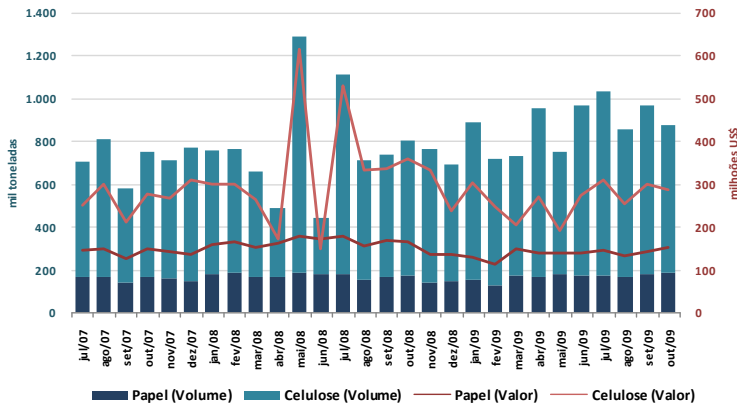
In September, the BNDES released around R\$ 67 million to forest sector companies, a number 36% lower than the release in August. It should be noted that 65% of the loans were granted to the Pulp & Paper sector (43.9 million).

The stock volume of forest base companies has dropped in the last bimester. In the beginning of November, the hypothetical portfolio formed by forest base companies would be worth only 50% of the value invested in January 2007.

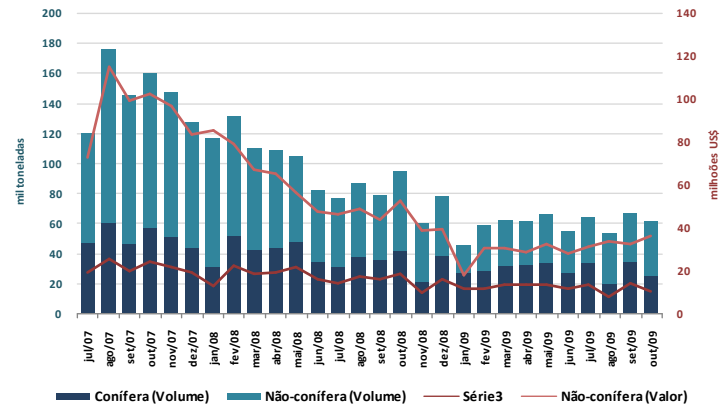
The number of home loans increased 13% in August in relation to July, while financings increased 67% compared to January. This increase in home financings was mainly influenced by the Minha Casa Minha Vida ('My Home My Life') program – a benefit from the Federal Government for dwelling acquisition.

In the last three months, the forest sector provided the country with a trade balance of approximately USD 1.5 billion, 17% lower than in the same period of 2008.

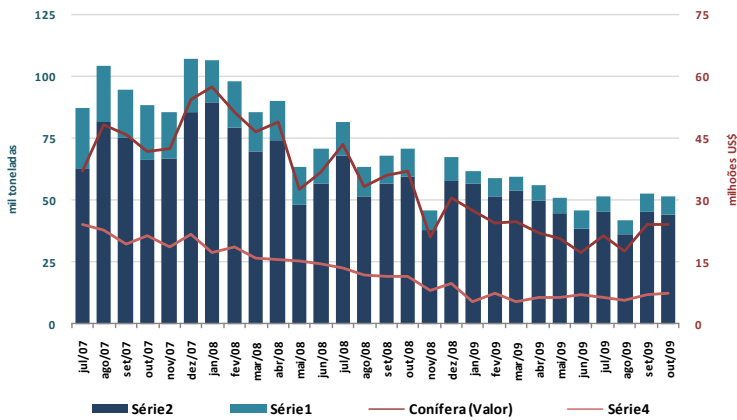
Papel & Celulose / Pulp & Paper



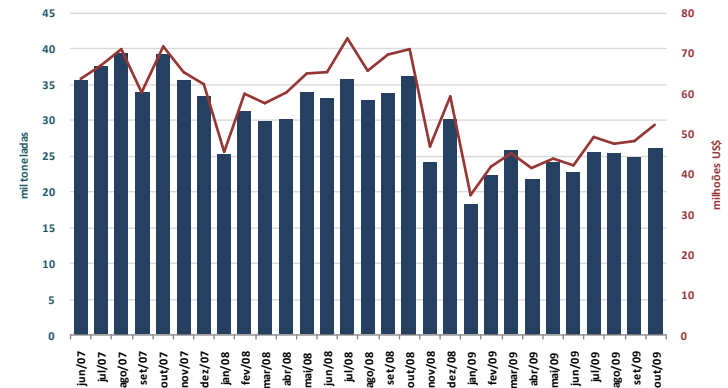
Serrados / Sawnwood



Compensado / Plywood



Móveis / Furniture



O valor das exportações de produtos de base florestal somou USD 668 milhões, em outubro, 1,6% maior que o mês anterior. Celulose e serrados apresentaram queda nos volumes exportados, enquanto compensados e móveis apresentaram altas.

O volume exportado de papel, neste último bimestre, recuperou os mesmos níveis do último bimestre de 2008. Já a celulose, apresentou um volume 23,9% maior no mesmo período.

Enquanto os serrados de conifera apresentaram queda de aproximadamente 26% no volume e valor exportado, os serrados de não-coníferas tiveram alta de 20% e 11% para o valor e volume exportado, respectivamente.

Neste último bimestre, as exportações de compensados apresentaram queda de 33,8% e 22,4% do valor e volume exportado, se comparado ao mesmo período de 2008.

O volume de exportações de móveis se manteve praticamente estáveis nos últimos quatro meses mas, se comparado ao mesmo período de 2008, a queda foi de aproximadamente 27% no volume e valor exportado.

The value of forest base exported products amounted USD 668 million in October, 1.6% higher than in the previous month. Pulp and saw millings posted a drop in the exported volumes, while plywood and furniture showed an increase in the same period.

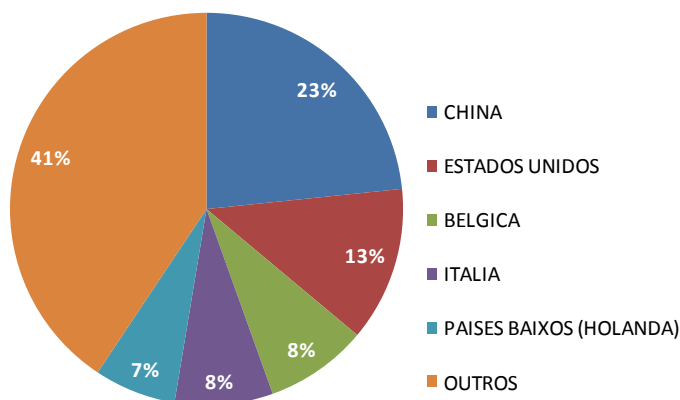
The paper exported volume in the last bimester recovered the same levels of the last bimester of 2008. Pulp posted a volume 23.9% higher in the same period.

The sawn softwood posted a drop of approximately 26% in the volume and value exported, while the saw millings and non-softwood had an increase of 20% and 11% for the volume and value exported, respectively.

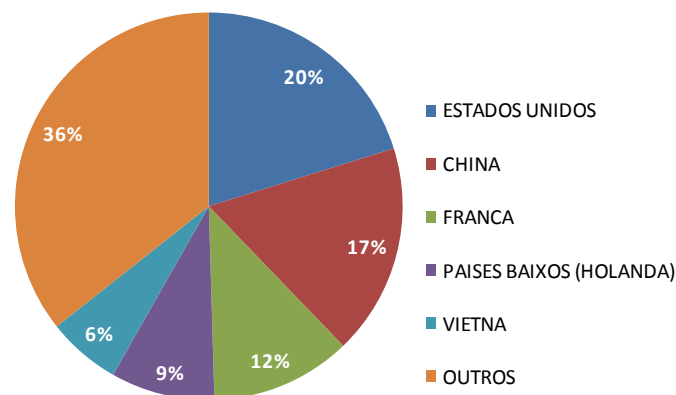
In the last bimester, plywood exports posted a drop of 33.8% and 22.4% of value and volume exported respectively, compared to the same period of 2008.

The furniture export volume has remained nearly stable in the last four months but, compared to the same period of 2008, the drop was of approximately 27% in volume and value exported.

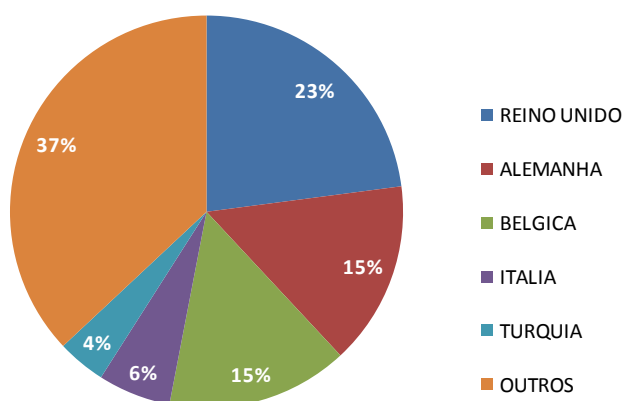
Papel & Celulose / Pulp & Paper



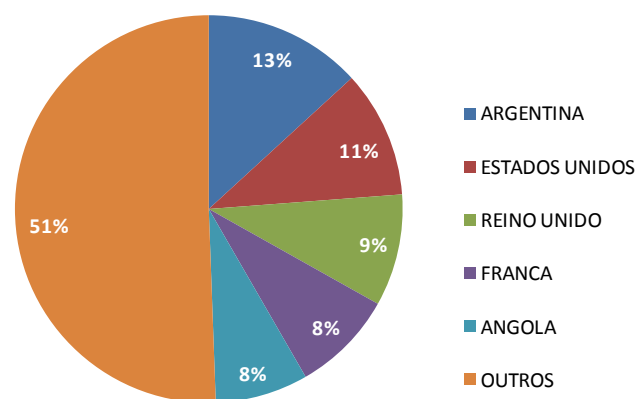
Serrados / Sawnwood



Compensado / Plywood



Móveis / Furniture



No bimestre anterior o principal destino das exportações do setor de papel e celulose foi a China (23%), que juntamente com os Estados Unidos (13%) e Bélgica (8%) concentraram 44% do volume total exportado pelo setor no Brasil. O restante foi direcionado aos demais países do mundo.

No mesmo período, os EUA responderam por cerca de 20% das exportações de serrados, seguido de China e França com 17% e 12% respectivamente, sendo o restante (51%) pulverizado entre diversos outros países.

Reino Unido, Alemanha e Bélgica são os principais países de destino das exportações de compensados no último bimestre, responderam por aproximadamente 53% do total exportado.

No último bimestre, Argentina, Estados Unidos, Reino Unido, França e Angola foram os principais destinos de móveis brasileiros. Estes cinco países correspondem a 49% do total exportado no período. Os outros 51% das exportações de móveis foram para os demais países do mundo.

In the previous bimester, the main destination of the pulp and paper sector exports had been China (23%) that, jointly with the United States (13%) and Belgium (8%), concentrated 44% of the total volume exported by the sector in Brazil. The remainder was directed to other countries of the world.

In the same period, around 20% of the saw millings were directed to the USA, followed by China and France with 17% and 12% respectively. The remainder (51%) was pulverized among several other countries.

The United Kingdom, Germany and Belgium have been the main countries of destination for plywood exports in the last bimester, responding for approximately 53% of the exported total.

In the last bimester, Argentina, the United States, the United Kingdom, France and Angola have been the main destinations of the Brazilian furniture. These five countries correspond to 49% of the total exported in the period. The remaining 51% of furniture exports headed to other countries in the world.

Setor Florestal no Uruguai

1 - Qual o balanço que o senhor faz do programa de desenvolvimento florestal adotado pelo Uruguai e quais foram os incentivos que auxiliaram neste processo?

Entre 1988 e 2003 verificou-se um crescimento expressivo do setor florestal uruguaio. No que concerne a expansão da base florestal, o período entre 1989 e 2002 destaca-se como o mais significativo. Em paralelo, desenvolveu-se também o mercado exportador de madeira bruta de *Eucalyptus*, principalmente para produção de celulose. A combinação desses dois fatores despertou a atenção dos agentes locais, públicos e privados para a geração de conhecimento (adoção e adaptação de tecnologias e de sistemas organizacionais, disponibilização de insumos adequados, desenvolvimento de novos serviços para preparo do solo, fornecimento de mudas, plantio, manutenção, etc.). Além disto, foi necessário iniciar a adequação da infra-estrutura de produção, ajustar as regras legais já existentes e a criação de novas, desenvolver a experimentação adaptativa *ad hoc* para resolver os problemas que surgiram e, treinar ou re-capacitar os recursos humanos em todos os níveis.

Um dos principais impulsos para o setor veio com a Lei nº 15.939, de 1987, que deu incentivos fiscais, e financeiros diretos às empresas que realizavam reflorestamento no país e também estabeleceu zonas de prioridade florestal. “Essa lei criou uma desoneração de impostos e devolução de 50% dos custos da plantação. A partir disso, iniciou-se a expansão do setor florestal”, conta Larrobla. Além disso, dois fatores ajudaram a sustentar essa expansão: a situação econômica estável, que permitiu ao país passar pelo maior período de crescimento econômico desde o início do século XX, e a apresentação dos primeiros investimentos estrangeiros no setor.

Hoje os incentivos já mudaram, mas os estímulos não foram eliminados e outros requisitos – como o ambiental – entraram na pauta. “Atualmente, qualquer plantação com mais de 100 hectares exige estudo de impacto ambiental”, diz Larrobla. O país, conta ele, começou a ganhar experiência com o mercado florestal mundial no final da década de 1980, com a realização dos primeiros embarques de cavacos de madeira, pela empresa COFUSA. “Logo outras empresas também começaram a exportar”, complementa.

O governo já concluiu a fase essencial para incentivar o desenvolvimento do setor florestal. Em minha opinião, foi uma decisão extrema, já que poderia ter reduzido o ‘sacrifício fiscal’, e redirecionar recursos para pontos específicos da cadeia florestal, ainda pouco desenvolvidos.

2 - Qual é a dimensão da área atual plantada, bem como a área que potencialmente pode ser destinada para plantios florestais no Uruguai? Como é a questão da propriedade da terra no país?

Hoje o Uruguai conta com uma área florestal de cerca de 1,5 milhões de hectares (7,7% da área terrestre nacional) desse total, cerca de 0,9 milhões referem-se a plantios florestais, esse número será confirmado pelo primeiro inventário nacional de florestal, que acabou de iniciar. Estima-se que 75% dos plantios atuais foram implantados entre 1988 e 2001. O plantio anual atingiu o pico em 1998 (83 mil hectares), e agora, com quase nenhum incentivo público, permanece na ordem de 20 a 30 mil ha/ano (substituição e novas plantações).

Do total de florestas plantadas desde 1988, aproximadamente 70% corresponde ao gênero *Eucalyptus* e 23% de *Pinus*. As espécies mais plantadas são *Eucalyptus grandis*, *Eucalyptus globulus*, *Pinus taeda* e *Pinus elliotti*. Praticamente 100% dos bosques nativos e plantados estão em mãos de instituições privadas. As terras públicas são absolutamente inexpressivas. Além disso, destaca-se que o Uruguai possui cerca de 3,6 milhões de hectares, com diferentes aptidões para o cultivo florestal em condições de seca, ou seja, sem a necessidade de irrigação. Desse total apenas 20% é atualmente cultivado, contudo, 20% representam uma porcentagem alta das áreas de melhor aptidão ecológica para o cultivo das espécies mais comuns.

No país a posse e propriedade da terra é absolutamente estabelecida e definida, tanto por critérios legais como por um cadastro detalhado que pode ser acessado pela internet (também inclui o mapeamento de tipos de solo, normas detalhadas de uso do solo para todas as zonas rurais) através do site <http://www.prenader.gub.uy/>.

3 - Qual a importância do setor florestal para a economia do Uruguai? Quais as perspectivas?

Atualmente, a contribuição do setor florestal na formação do PIB uruguaio varia entre 4% e 5%, em 1990 esta contribuição era de apenas 0,3%.

Dada a breve história do setor florestal, que não completou um ciclo e sua integração vertical está ainda em construção, podemos considerar que já foi cumprida a fase de implantação da base florestal, bem o início da fase de industrialização. Neste contexto, grandes empresas de capital estrangeiro (como é o caso da Indústria de Celulose Botnia e do grupo Weyerhaeuser, com madeira serrada) se estabeleceram visando a expansão do mercado externo. Contudo, o mercado uruguaio ainda é muito pequeno, e neste fato residem diversos desafios, tanto internos como externos. E o mercado externo altamente volátil. Em linhas gerais, pode-se concluir que o potencial do que deve ser feito é muito maior do que já foi alcançado.

A prestação de serviços ligada ao setor florestal teve uma curva de crescimento semelhante ao ritmo de implantação dos plantios, talvez um ou dois anos defasada, e atualmente enfrenta o desafio de ampliação e de especialização nas atividades de colheita, transporte, manejo, etc.

Os processos de pesquisa e assistência técnica também tiveram um crescimento, todavia, muito moderado (pesquisa básica e aplicada, certificação, extensão e gestão). Este atraso em acompanhar a dinâmica na formação da base florestal, não parece ser visto como um freio potencial para o país que está no meio de um processo de crescimento do setor florestal/indústria, até mesmo para desenvolver MFS (Manejo Florestal Sustentável). Houve uma forte capitalização dos conhecimentos básicos e de técnicas aplicadas, como criar recursos de base com alta tecnologia em um curto período de tempo, tanto para o pessoal de baixo nível técnico, como para o médio e alto. Este capital, o que em parte vem de pessoas recicladas de outras áreas fora da floresta, deve ser preservada (e expandida) para se manter envolvido nas fases subseqüentes.

4 - Como o setor florestal do Uruguai está se industrializando? Quais as oportunidades e desafios?

Quanto à industrialização da madeira produzida, quase certamente será instalada, uma segunda fábrica de celulose, que irá canalizar o consumo de madeira fina de Eucalyptus. No que diz respeito ao setor de madeira serrada e indústrias associadas, é provável que pelo menos uma das grandes empresas estrangeiras amplie sua capacidade instalada, visando a produção de molduras para exportação, além disso, estima-se que será maior a disponibilidade de madeira em tora para as pequenas plantas locais de madeira serrada, o que exigirá conversão e dimensionamento das serrarias existentes. Todas as empresas podem ser acomodadas naturalmente por mecanismos de mercado, mas, no entanto, devem ser orientados por meio de ações periféricas que passam por: capacitação, crédito, pesquisa e desenvolvimento de produtos, gestão, certificação, marketing e comercialização e, eventualmente, também para promover e ajudar a organização das pequenas e médias empresas florestais e associações industriais. Outro item que deverá ser avaliado é o potencial para a produção local de compensados e painéis.

Outro potencial ainda não explorado é a aplicação da madeira para geração de energia (calor ou eletricidade). Isto pode ter uma vantagem de ser uma segunda alternativa de mercado para pequenos produtores florestais, de inferior qualidade e mais distantes dos mercados tradicionais, com a vantagem de diversificar a matriz energética do país, que atualmente não é auto-suficiente na geração de hidroeletricidade, em paralelo, pode ser um fator significativo para geração de empregos no meio rural

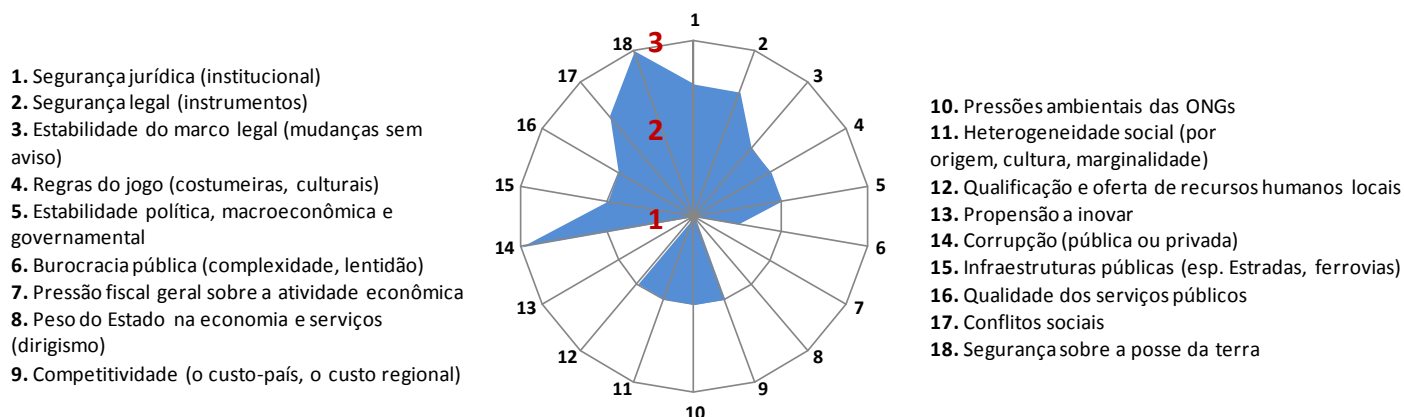
A estratégia é definir se eles seriam mini-usinas de 2 MW ou plantas maiores, para a produção local, e como estabelecer a logística de transporte, manuseio de colheita, que é a mais complexa neste processo. Há também a opção de promover a utilização da madeira como fonte de energia para as médias ou pequenas indústrias, como aconteceu por alteração no mercado internacional do petróleo, décadas atrás.

O segmento de madeira para habitação é praticamente inexistente, tendo sido iniciadas algumas ações conjuntas entre as faculdades de arquitetura e algumas empresas privadas, a fim de identificar tipos de produtos e processos necessários, que teria potencial para a demanda interna e externa. O desenvolvimento de aplicações de madeira local na construção civil é um potencial não realizado que poderia gerar 40 mil novos empregos, segundo estimativas. Mesmo assim, estão sendo feitos testes pilotos de design e pontes de madeira móveis, para operação temporária em áreas de colheita de madeira.

5 - Quais as oportunidades e desafios para as empresas estrangeiras investirem no setor florestal do Uruguai?

Até o ano 1988 o país parecia não ter atrativo nenhum para o IED (investimento estrangeiro direto) no setor. Foi aí que uma conjunção de fatores externos e internos mostrou algumas vantagens antes não percebidas. Para melhor explicar quais as circunstâncias que determinam o atrativo para o IED, o diagrama a seguir mostra a tendência de 18 indicadores ao longo de dez ou mais anos. Convém salientar que o processo é bem mais complexo e menos objetivo do que podem descrever as variáveis abaixo.

MAPA DO AMBIENTE GERAL SOBRE O INVESTIMENTO FLORESTAL NO URUGUAI – 1997 - 2006



Ricardo Larrobla, Engenheiro Agrônomo Florestal. Consultor de instituições de cooperação internacional e também de empresas privadas. Atuou em diversas áreas do setor florestal em regiões como América do Sul, África e Ásia, como autônomo ou em parceria com empresas públicas e privadas.

Forest Sector in Uruguay

1 – What is your assessment of the forest development scheme adopted by Uruguay and which incentives assisted in that process?

From 1988 and 2003 there was a significant growth in the forest sector of Uruguay. In terms of expansion of the forest base, the period that goes from 1989 to 2002 is the most significant. At the same time, the export market for Eucalyptus raw timber also grew, especially for cellulose production. The combination of both factors called the attention of local agents – public and private – for the generation of knowledge (adoption and adaptation of technologies and organizational systems, providing adequate raw-materials, the development of new services to prepare the soil, providing seedlings, planting, maintenance, etc.). As well, it was necessary to align product infrastructure, adjust existing legislation and create new ones, develop ad hoc adaptive experimentation to solve arising problems, and train or re-train human resources at all levels.

The sector was given a major boost with Law nº 15.939, of 1987, which provided for fiscal incentives and financial rights for companies that carry out reforestation projects in that country, and established forestry priority zones. “That law provided for the relaxation of taxation and the return of 50% of plantation-related costs. With that, the forest sector started to expand”, says Larrobla. As well, two factors helped support expansion: stable economic situation that furthered the country’s most important period of economic growth since the early twentieth century and the first foreign investments made to the sector.

Incentives have changed, but stimuli were not eliminated and other requirements – such as the environmental – are now part of the agenda. “Currently, any plantation bigger than 100 hectares requires an environmental impact assessment”, says Larrobla. Uruguay started to gain experience from the world forest market in the late ‘80s when the first wood shaving shipments were made by COFUSA. “Soon other companies began exporting”, he adds.

Government has concluded the essential stage to boost the development of the forest sector. In my opinion, it was an extreme decision, as it could’ve reduced the ‘fiscal sacrifice’ and redirected costs to specific underdeveloped points on the forest chain.

2 – What is the size of the planted area, and what area could be potentially earmarked for planting forests in Uruguay? How does land ownership stand in the country?

Nowadays Uruguay has a forest area of some 1.5 million hectares (7.7% of the country’s territory) of which some 0.9 million are dedicated to forest plantations; those figures will be confirmed by the first national forest inventory that has just started. It is estimated that 75% of current plantations were implemented from 1988 to 2001.

Annual plantation peaked in 1998 (83 thousand hectares), and nowadays, where there is very little public incentive, it remains around 20 to 30 thousand ha/year (replacement and new plantations).

Of the total of planted forests since 1988, approximately 70% corresponds to the genus Eucalyptus and 23% to Pinus. Most planted species are Eucalyptus grandis, Eucalyptus globulus, Pinus taeda and Pinus elliotti. Practically 100% of native and planted forests belong to private institutions. The total of public areas is absolutely insignificant. Also, it is worthy of mention that Uruguay has some 3.6 million hectares fit for different forest species under dry conditions, i.e. that do not require irrigation. Of that total only 20% is currently planted; however, 20% account for a high rate of areas with better ecological aptitude for planting the more common species.

In Uruguay, land ownership and possession is well established and defined, both by legal criteria and a detailed registration that can be accessed via the Internet (it also includes the mapping of types of soil for all rural zones) at <http://www.prenader.gub.uy/>.

3 – How important is the forest sector for Uruguay’s economy? What are the perspectives?

Presently, the forest sector accounts for 4-5% of Uruguay’s GDP; in 1990 it was only 0.3%.

Given the short history of the forest sector that is yet to complete the first cycle, and the vertical integration of which is still under construction, we can consider the implementation phase of the forest base as completed, as well as the beginning of the industrialization phase. Within this context, large foreign capital companies (such as Celulose Botnia and the Weyerhaeuser group with logs) were established to expand the foreign market. However, the Uruguayan market is still very small, and as such there are a few challenges, both domestic and foreign, and the latter is extremely volatile. In general lines, one can conclude that the potential of what is yet to be done is greater than what has been accomplished.

Core activities such as plantation management have been “forgotten” by the public incentives system. For large companies more focused on objectives and defined markets the decision for management does not depend on having incentives. However, for small reforestation enterprises, financial backing for trimming and first thinning activities could be the difference between good and bad business. It seems that improving forest management in Uruguay is mandatory, both for Pinus and Eucalyptus, especially in the case of medium and small-size companies, where boosting the added value for that wood could improve the price of product when it is sold.

Forest Sector in Uruguay

Services related to the forest sector had a growth curve similar to the pace of planting implementation, maybe a couple of years asynchronous, and currently faces the challenge of expansion and specialization for harvesting, transport, management, etc. activities.

Research and technical support activities also improved, however at a very moderate pace (basic and applied research, certification, extension and management). It seems that this delay in keeping up with the dynamics of the forest base formation is not perceived as a potential hinder for Uruguay, which is undergoing a growth process in the forest sector/industry, even to develop the Sustainable Forest Management (SFM). There was a significant capitalization of basic knowledge and applied techniques, such as creating supporting high-technology human resources in a short time that will address people with low, average and high technical skills span. That workforce that in part comprises recycled individuals from other areas outside forest should be preserved (and expanded) to be involved in future phases.

4 – How is Uruguay’s forest sector becoming industrialized? What are the opportunities and challenges?

In relation to the industrialization of wood produced in Uruguay, it is highly probable that a second cellulose plant will be set up to channel the consumption of fine Eucalyptus timber. In relation to the timber sector and associated industries, it is likely that at least one of the large foreign companies will increase their installed capacity to produce frames for export; as well, it is estimated that there will be a large volume of logs available for small local timber plants, which will require that existing saw mills be converted and resized. All companies can be naturally accommodated via market mechanisms; however, they should be guided by associated actions that include: training, credit, research and development of products, management, certification, marketing and trading, and eventually fostering and helping set up small and medium-size forest companies and industrial associations. The potential for the local production of particleboard and panels is another item to be addressed.

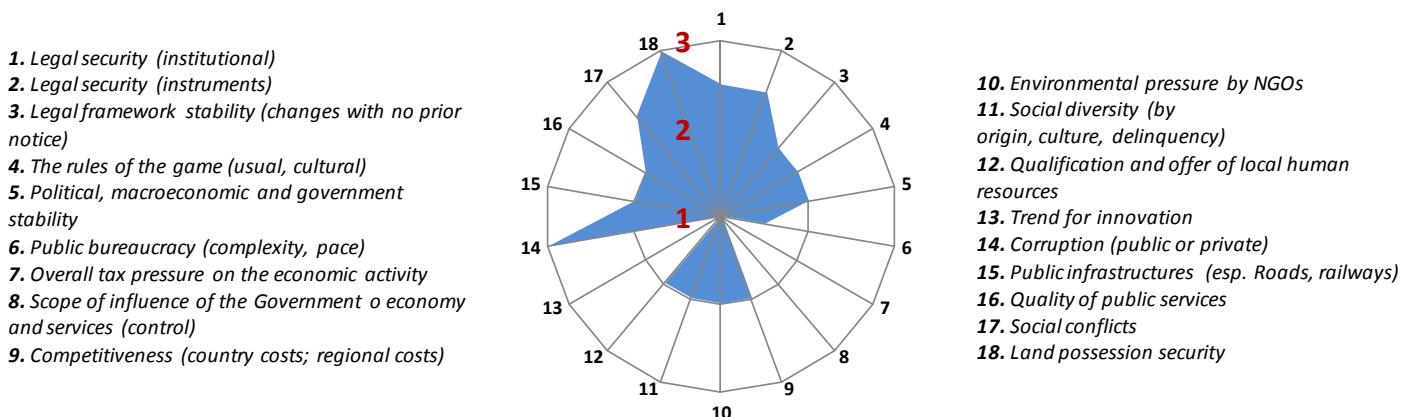
Using wood to generate energy (heat or electricity) is also yet to be exploited. That could be a second-choice market advantage for small-size forest producers, where quality is lower and they are removed from traditional markets, but with the advantage of diversifying the country’s energy matrix that currently is not self-sufficient to generate hydroelectricity. At the same time, it could be a significant factor to create jobs in the rural area. The strategy is to define if they would be 2 MW mini plants for local production, and how to set up transport logistics and the handling of harvests, which has the highest costs in that process. There is also the choice of furthering the use of wood as source of energy for small and medium-size industries, similar to what happened when the international oil market underwent changes some decades ago.

There is practically no segment for timber for house construction, where a few joint actions were initiated between architecture schools and some private companies with the purpose of identifying types of products and processes that would potentially provide for the domestic and foreign market. Developing local wood for civil construction is a non-realized potential that could generate 40 thousand new job openings, according to estimates. Even so, design and movable bridge pilot tests are being run for temporary operation in wood harvesting areas.

5 - What are the opportunities and challenges for foreign companies that invest in the forest sector in Uruguay?

Until 1988, it seemed that Uruguay was not one bit attractive for Direct Foreign Investment (DFI). It took several internal and external factors to disclose some advantages that were yet unknown. The figure below shows 18 trend indicators for the next ten+ years. It is important to bear in mind that it is a much more complex and less objective process than those described by the abovementioned variables.

MAP OF FOREST INVESTMENT OVERALL SCENARIO



Ricardo Larrobla, Forestry Agronomy Engineer. Consultant for international cooperation institutions and private companies. Has worked in different areas of the forest sector in South America, Africa, and Asia, both individually and in partnership with private and public enterprises.

Análise Sintética da Evolução dos Preços no Último Bimestre

Synthetic Analysis of the Evolution of Prices in the Last Bimester

No Paraná, os preços médios de toras de Pinus apresentaram alta de aproximadamente 2,4% para Cel, S2 e S1, enquanto o S1 teve uma pequena queda de 0,7%. Já em Santa Catarina, todos os sortimentos apresentam queda de aproximadamente 1,3%.

Os preços de Eucalyptus apresentaram alta de aproximadamente 5%, neste último bimestre, para os sortimentos para energia e para processo, nos estados do Paraná, Santa Catarina e São Paulo. Já a tora para serraria apresentou queda nos preços de aproximadamente 3%, nos três estados.

Os preços de cavaco para energia ficaram estáveis, enquanto para processo apresentaram alta de 3,4%.

A partir desta edição, a Silviconsult também disponibilizará os preços médios ponderados de toras de Pinus e Eucalyptus e Cavaco. Ponderação calculada de acordo com o porte da empresa participante.

In Paraná, the average prices of logs had a high of about 2.4% to pulp wood, S2 and S1, while S1 was a slight decrease of 0.7%. In Santa Catarina, all assortments present decrease of approximately 1.3%.

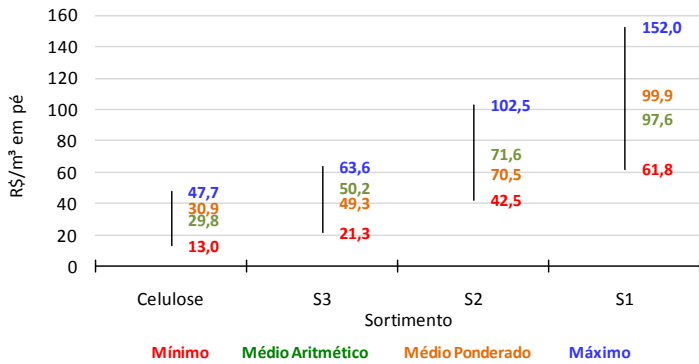
Prices of Eucalyptus showed an increase of about 5% in this last bimester, for the assortments for energy and process in the states of Parana, Santa Catarina and Sao Paulo. The saw log prices fell about 3% in the three states.

The prices of chips for energy were flat, while for the process had a high of 3,4%.

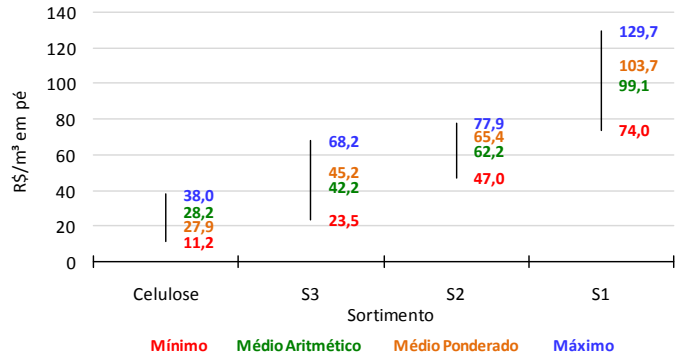
From this edition, the Silviconsult provide the weighted average prices of logs of pine and eucalyptus and Cavaco. Weighting calculated according to the size of the participating company.



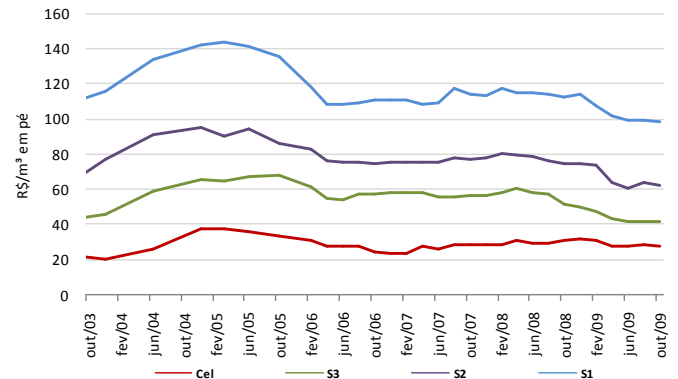
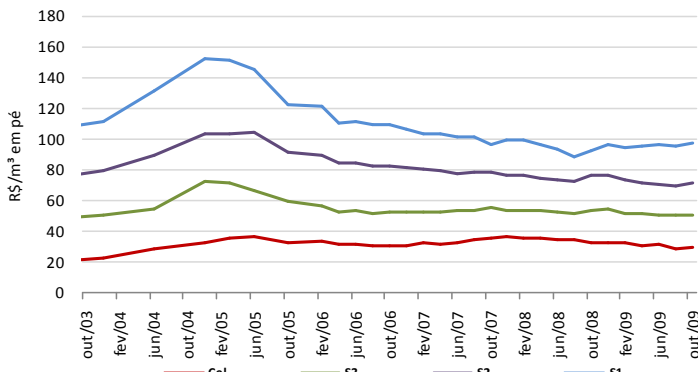
Paraná



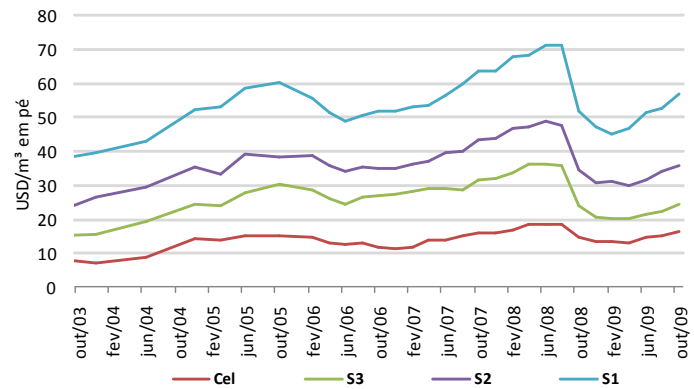
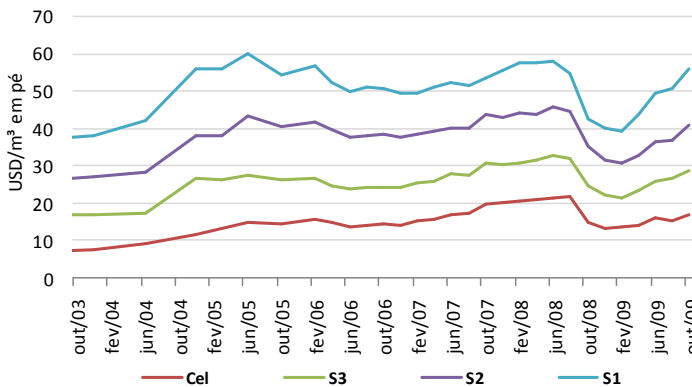
Santa Catarina



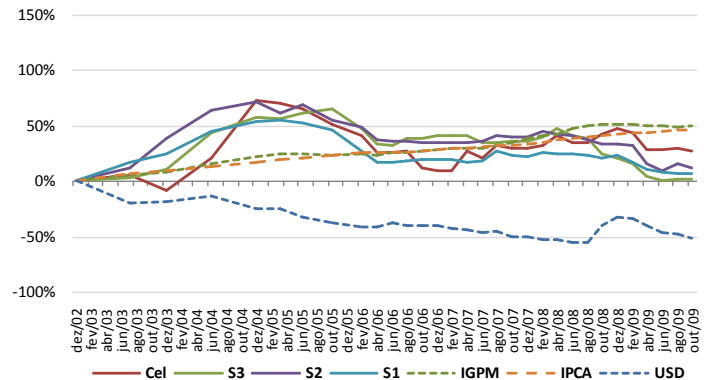
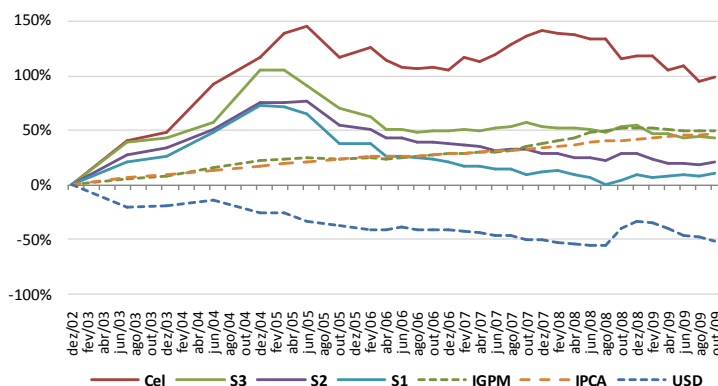
Preço Médio Aritmético / Arithmetic Price - R\$/m³ com casca em pé



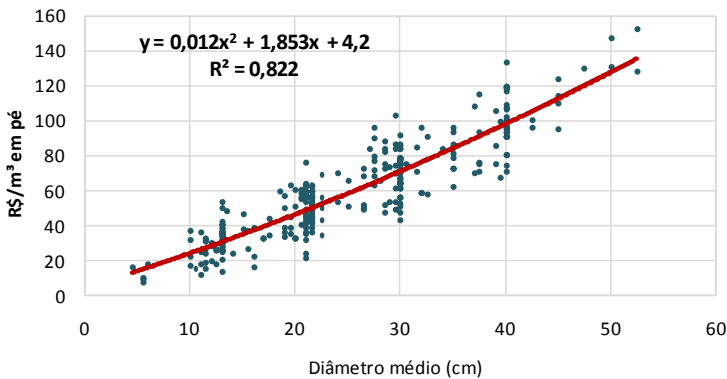
Preço Médio Aritmético / Arithmetic Price - USD/m³ o.b. stumpage



Evolução do Preço Real / Real Price Evolution - 2002 Onwards



Função para Estimativa de Preço / Equation to Estimate Price



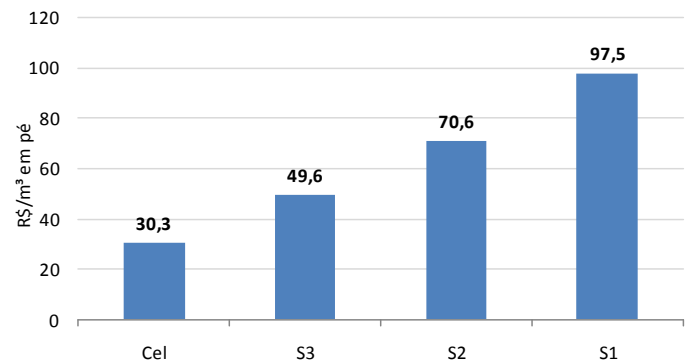
Tendo em vista as variações de classes de sortimentos praticadas pelas empresas consultadas, foram utilizadas técnicas estatísticas de regressão para ajustar uma função (Figura ao lado) que permita estimar preços relativos a classes padrões de sortimento.

In view of the variation of assortment grades adopted by wood producers, linear regression techniques have been used to adjust a function (see Figure) to estimate prices regarding specific assortment grades.

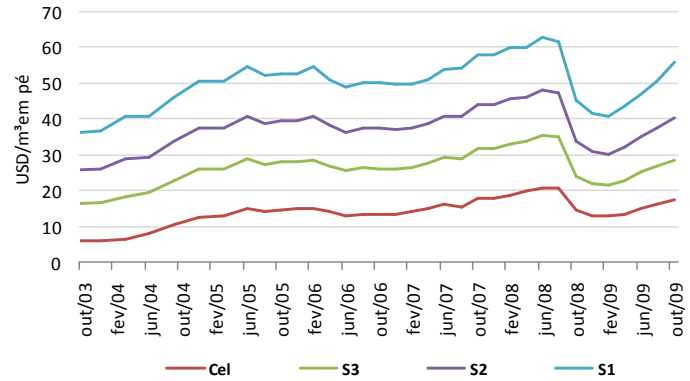
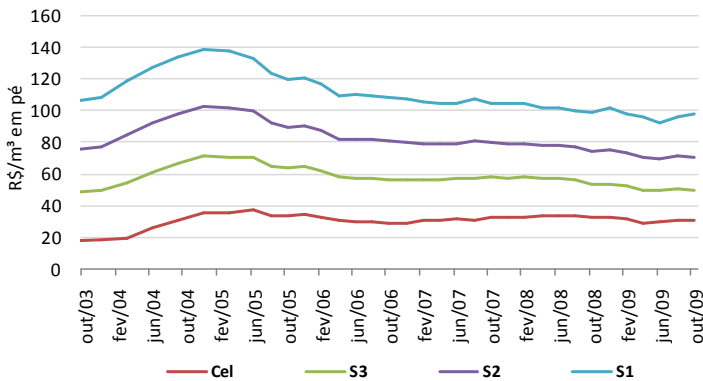
Sortimentos Padrão / Standard Assortments

Classe de Sortimento	Diâmetro	Fator de Conversão	
		(st/m³)	(m³/st)
Cel	8 - 18	1,54	0,65
S3	18 - 25	1,47	0,68
S2	25 - 35	1,39	0,72
S1	> 35	1,33	0,75

Preço Médio Estimado / Average Price Estimated



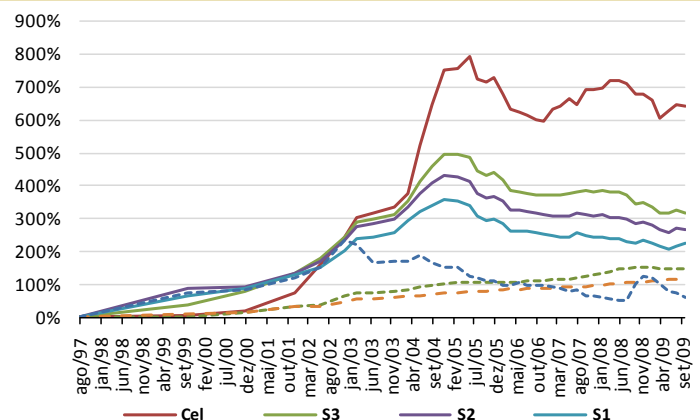
Evolução do Preço Estimado / Estimated Price Evolution



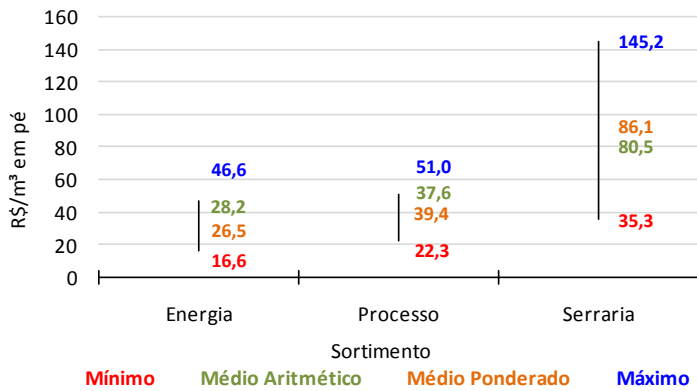
Evolução Comparativa / Comparative Evolution – 1997 Onwards

Classe de Sortimento	Variações			
	Desde Ago/97	Bimestral	No Ano	Últimos 12 meses
Cel	639%	-0,8%	-4,9%	-4,9%
S3	316%	-2,4%	-7,3%	-6,2%
S2	266%	-1,0%	-6,3%	-4,5%
S1	222%	1,8%	-3,6%	-1,2%

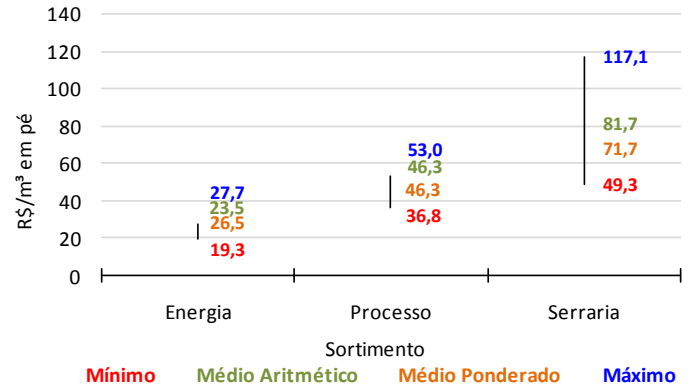
Indicadores	Variações			
	Desde Ago/97	Bimestral	No Ano	Últimos 12 meses
USD	59,9%	-7,6%	-28,1%	-19,9%
IPCA	115,4%	0,5%	3,5%	4,2%
IGPM	146,0%	0,5%	-1,6%	-1,3%



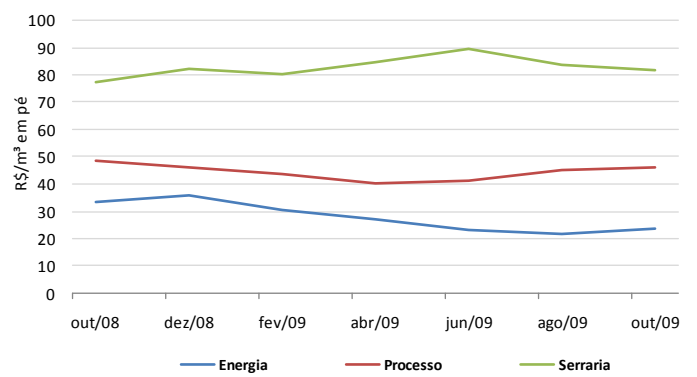
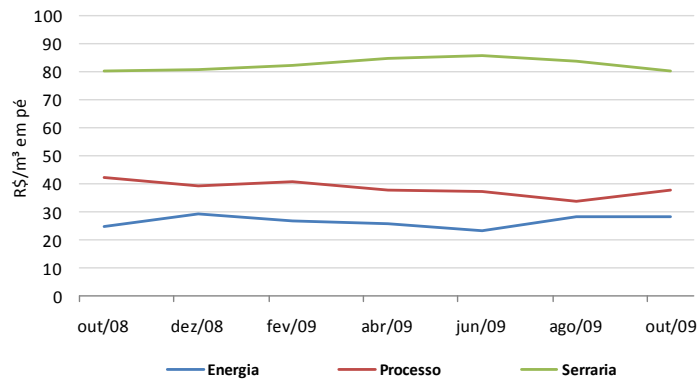
Paraná / Santa Catarina



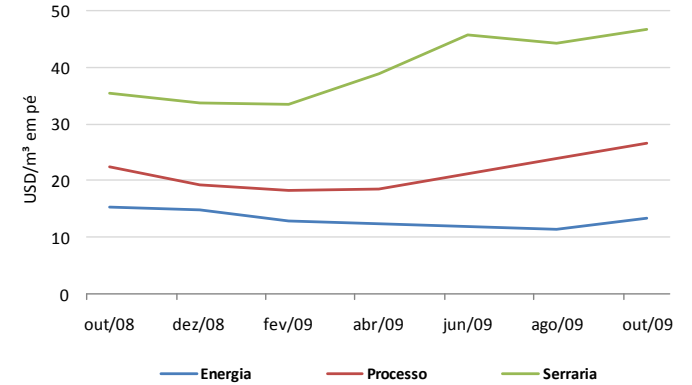
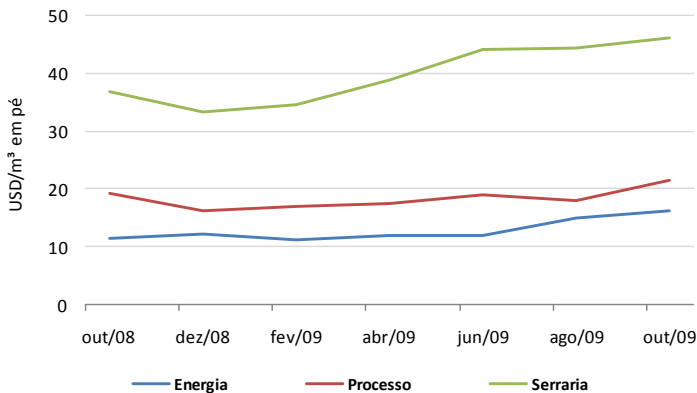
São Paulo



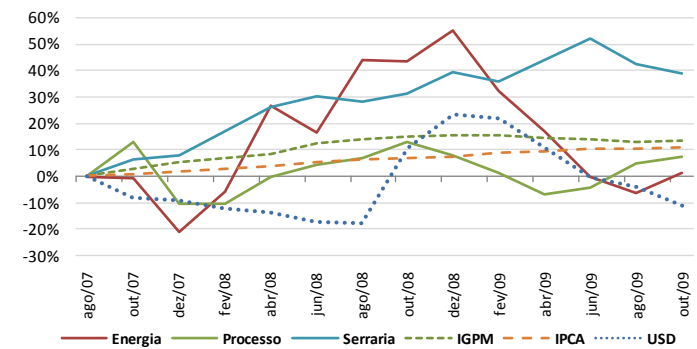
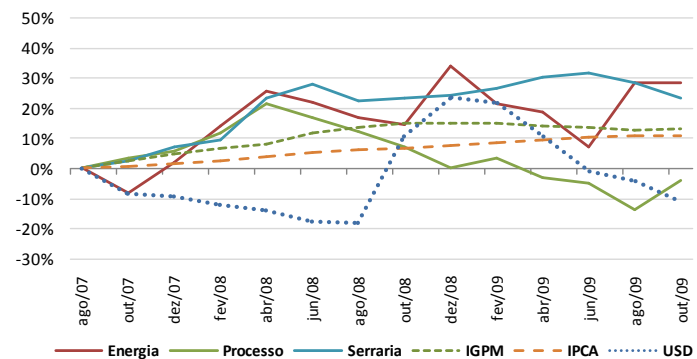
Preço Médio Aritmético / Arithmetic Price - R\$/m³ com casca em pé



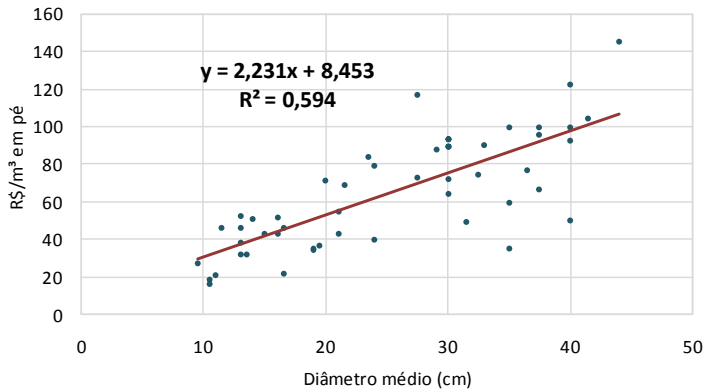
Preço Médio Aritmético / Arithmetic Price - USD/m³ o.b. stumpage



Evolução do Preço Real / Real Price Evolution - 2002 Onwards



Função para Estimativa de Preço / Equation to Estimate Price



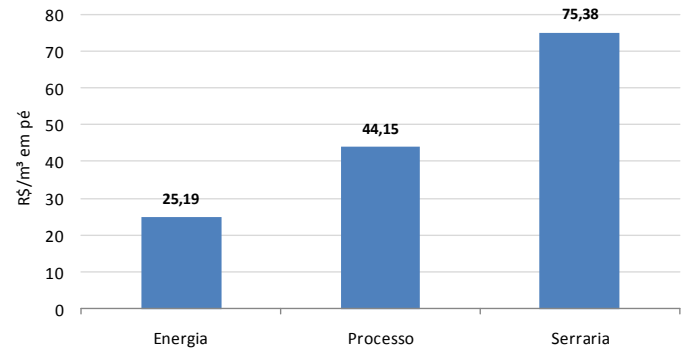
Tendo em vista as variações de classes de sortimentos praticadas pelas empresas consultadas, foram utilizadas técnicas estatísticas de regressão para ajustar uma função (Figura ao lado) que permita estimar preços relativos a classes padrões de sortimento.

In view of the variation of assortment grades adopted by wood producers, linear regression techniques have been used to adjust a function (see Figure) to estimate prices regarding specific assortment grades.

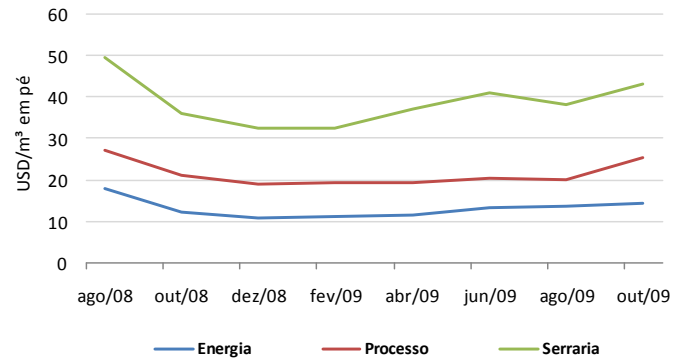
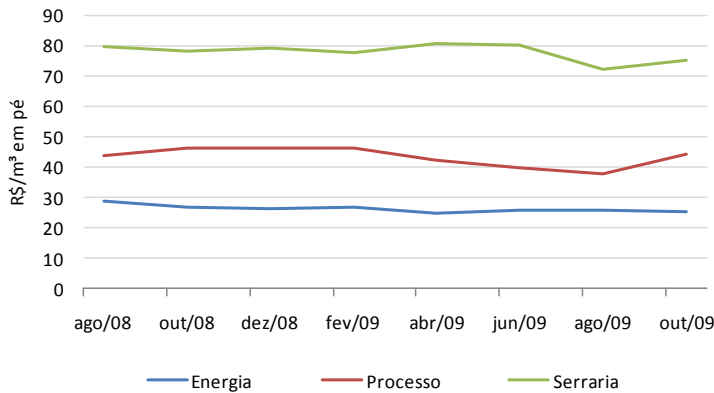
Sortimentos Padrão / Standard Assortments

Tipo	Diâmetro (cm)		
	Mínimo	Máximo	Média
Energia	3	12	7,5
Processo	12	20	16
Serraria	20	40	30

Preço Médio Estimado / Average Price Estimated



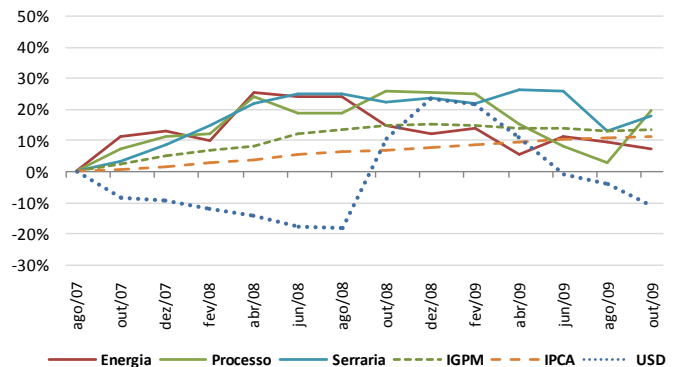
Evolução do Preço Estimado / Estimated Price Evolution



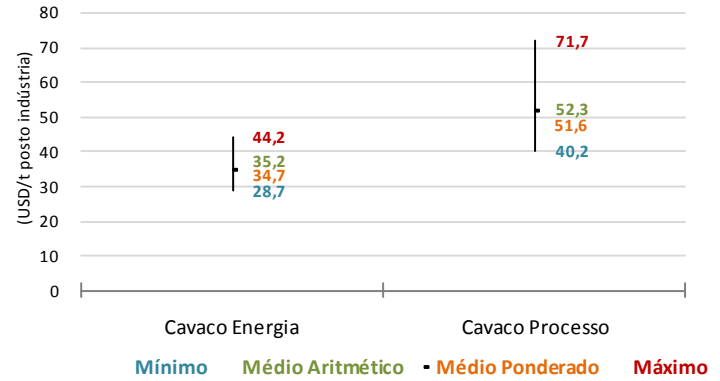
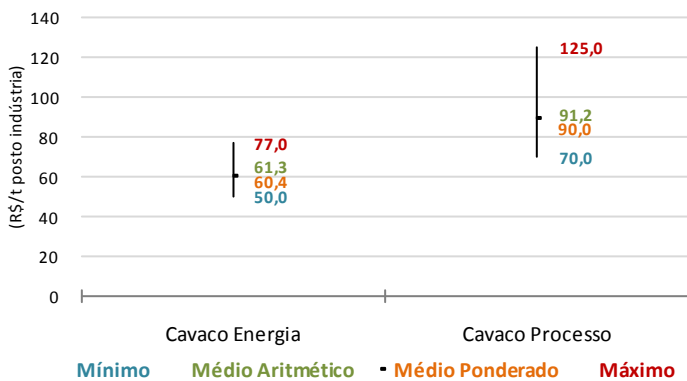
Evolução Comparativa / Comparative Evolution – 1997 Onwards

Classe de Sortimento	Variações			
	Desde Ago/07	Bimestral	No Ano	Últimos 12 meses
Energia	7,3%	-1,9%	-4,2%	-6,4%
Processo	19,8%	16,3%	-4,6%	-4,6%
Serraria	17,9%	4,3%	-4,7%	-3,6%

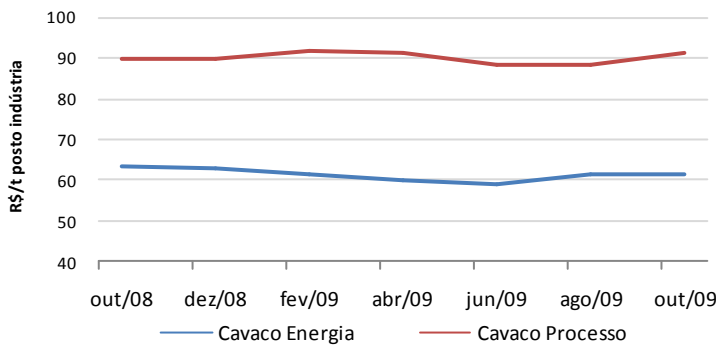
Indicadores	Variações			
USD	-11,3%	-7,6%	-28,1%	-19,9%
IPCA	11,1%	0,2%	3,2%	3,9%
IGPM	13,4%	0,5%	-1,6%	-1,3%



Preços de Cavaco (R\$/t posto indústria) / Chip Prices (US\$/t at mill gate)



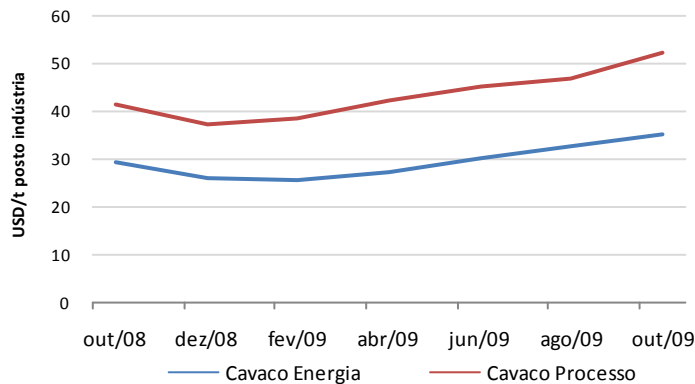
Evolução do Preço de Cavaco / Chip Price Evolution – R\$



Os preços de cavaco para processo e energia tem se mantido praticamente constantes no último ano. Em agosto percebe-se uma leve alta do preço de cavaco para energia, posto indústria consumidora, para R\$ 61,30/t. Enquanto o cavaco para processo se mantém na faixa de R\$ 91,21/t entregue.

Clear and dirty chips prices are constant in the last 12 months. In August a slight increase in the fuel chip price can be felt, CIF consumer, for R\$ 61,30/t while the wood process chip remains in the range of R\$ 91,21/t CIF.

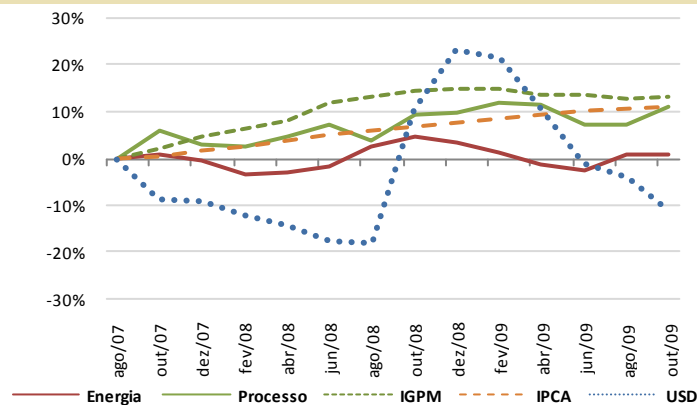
Evolução dos Preços de Cavaco / Chip Price Evolution – USD



Por conta da volatilidade cambial, já que houve uma queda no dólar, os preços em dólares apresentaram uma alta de aproximadamente 10% no último bimestre.

Due to the Brazilian currency recent devaluation, prices in dollar increased by 10% in the last bimester.

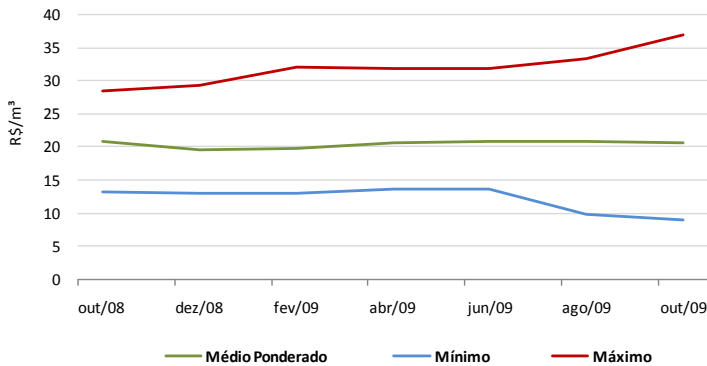
Evolução dos Preços de Cavaco / Chip Price Evolution



Classe de Sortimento	Variações			
	Desde Ago/07	Bimestral	No Ano	Últimos 12 meses
Energia	1,1%	0,0%	-2,4%	-3,6%
Processo	11,1%	3,4%	1,4%	1,8%

Indicadores	Variações			
	Desde Ago/07	Bimestral	No Ano	Últimos 12 meses
USD	-11,3%	-7,6%	-28,1%	-19,9%
IPCA	11,1%	0,2%	3,2%	3,9%
IGPM	13,4%	0,5%	-1,6%	-1,3%

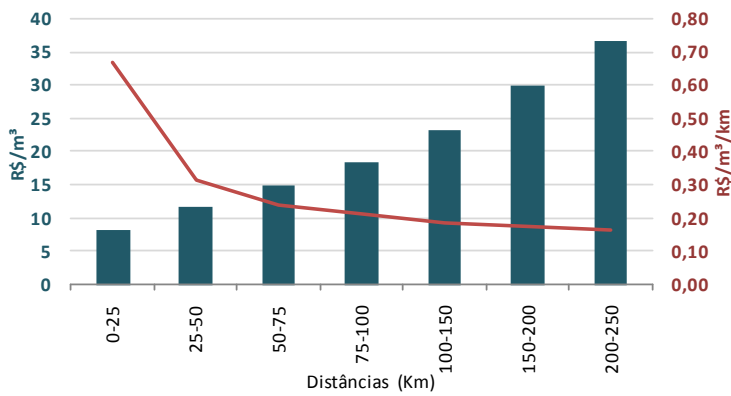
Colheita e Carregamento / Harvesting and Loading



Neste último bimestre o custo médio ponderado de colheita e carregamento não sofreu significativa alteração. Este custo se mantém no patamar de R\$ 20,70/m³, mesmo valor do bimestre passado.

In the last bimester average costs did not have any significant change.

Transporte / Hauling



O preço médio do transporte por km rodado ainda não sofreu alterações significativas, mesmo com do aumento o preço do diesel e das despesas com manutenção.

Transportation service providers are requiring price increase due to oil and labor costs increase. For now, however, the average cost (R\$/m³/km) has not changed.



PRINCIPAIS SERVIÇOS E PRODUTOS

MAIN SERVICES AND PRODUCTS

NEGÓCIOS FLORESTAIS FOREST BUSINESS

Análise de Mercado
Market Analysis

Planos de Negócio
Business Plan

Avaliações Econômicas
Economic Evaluation

Auditorias
Due Diligences

Planejamento da Produção
Production Planning

Radar Silviconsult

Inventário Florestal
Forest Inventory

GESTÃO SOCIOAMBIENTAL SOCIOENVIRONMENTAL MANAGEMENT

Certificação Florestal
Forest Certification

EIA/RIMA
Environmental Studies

Licenciamento Ambiental
Environmental Licencing

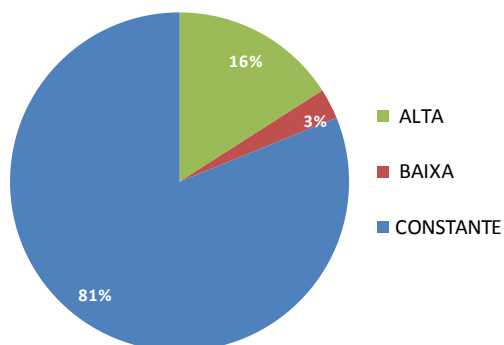
SAMP- Melhoria de Processos
Process Improvement

Posicionamento Estratégico
Strategic Positioning

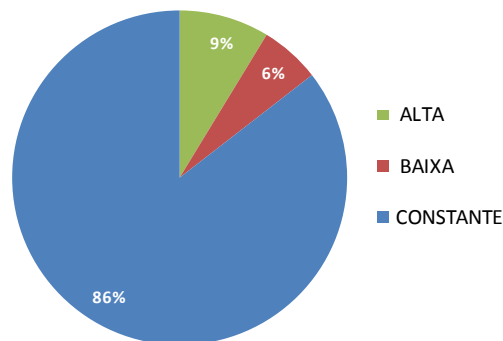
Restauração Ambiental
Environmental Restoration

Análise de Risco
Risk Assessment

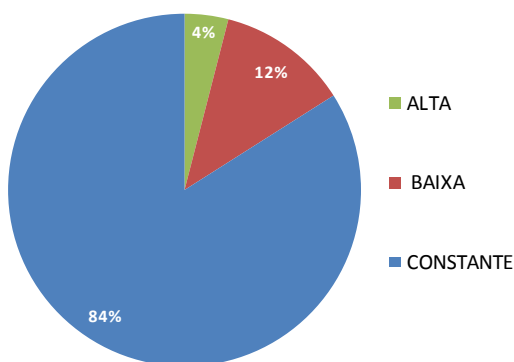
Preços de Pinus - Tora Fina / Pinus Pulp Log Prices



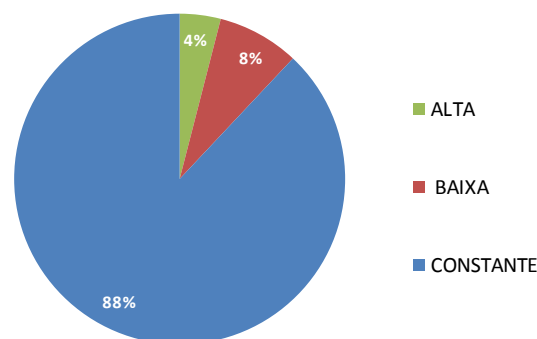
Preços de Pinus - Tora Grossa / Pinus Saw Log Prices



Preços de Eucalyptus - Tora Fina / Eucalyptus Pulp Log Prices



Preços de Eucalyptus - Tora Grossa / Eucalyptus Saw Log Prices



Neste último bimestre a expectativa da maioria das empresas em relação aos preços é que este permaneça constante, tanto para Pinus quanto para Eucalyptus, para o próximo bimestre.

Em relação aos preços de Pinus, 16% e 9% das empresas participantes acreditam que terão alta nos preços para tora fina e tora grossa, respectivamente, devido à alta da demanda identificada nos últimos meses.

Já quanto aos preços de Eucalyptus, 12% e 8% acreditam em uma tendência de baixa para os preços de tora fina e tora grossa, respectivamente. Apenas 4% das empresas acreditam em alta nos preços.

In the last two months the expectation of most companies in relation to prices is that it remains constant for both Pinus and Eucalyptus to for the next bimester.

For prices of Pinus, 16% and 9% of participating companies believe they will rise in and, respectively, due to high demand identified in recent months.

Rose prices of Eucalyptus, 12% and 8% believe in a downtrend in pulp log prices and saw log prices, respectively. Only 4% of companies believe in high prices.

Nova Norma Contábil Internacional - Impacto sobre as Empresas Florestais de Capital Aberto / New International Accounting Standard - The Impact over Open Capital Companies

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) confirmou que a partir de 2010 as companhias brasileiras de capital aberto deverão adotar em suas demonstrações contábeis as normas internacionais definidas pelo Conselho de Normas Internacionais de Contabilidade (IASB), as quais são atualmente conhecidas como normas IFRS (*International Financial Reporting Standard*).

Publicada e revisada pelo IASB (*International Accounting standards Board*), as normas IFRS foram adotadas pelos países da União Européia a partir de 31 de dezembro de 2005, objetivando harmonizar as demonstrações financeiras publicadas pelas empresas européias. A iniciativa foi internacionalmente acolhida pela comunidade financeira. Atualmente, numerosos países possuem projetos oficiais de convergência das normas contábeis locais para as normas IFRS.

Especificamente em relação as empresas de base florestal, as mesmas terão de incorporar às suas demonstrações contábeis a estimativa do valor justo de mercado (*fair market value*) de seus ativos biológicos e das propriedades classificadas como de investimentos.

Desde 2004, a Silviconsult tem avaliado ativos florestais, terras e florestas, para empresas brasileiras e internacionais com base nos mesmos critérios de avaliação exigidos pela CVM. Em síntese, utilizando os critérios de *sales comparison*, *income approach* e *cost approach*. Portanto, estamos a disposição para orientar as empresas e/ou realizar essas avaliações.

Alex Sandro Nogueira, Engenheiro Florestal, M. Sc. Em Economia Florestal e MBA em Finanças. Consultor da área de Negócios Florestais da Silviconsult.

Jefferson Bueno Mendes, Engenheiro Florestal, M. Sc. em Manejo Florestal, MBA em Gestão Empresarial e Especialista em Economia e Política Agrícola. Diretor Executivo da Silviconsult.

The Brazilian Securities Commission (CVM - Comissão de Valores Mobiliários) has confirmed that open-capital Brazilian companies should adopt the international financial report standards (IFRS) in their financial statements as of January 2010.

IFRS standards were established by the International Accounting Standards Board (IASB) and adopted by the European Union countries as of December 31, 2005 aiming to harmonize the financial statements published by European companies. The initiative was welcomed by the international financial community. Currently, many countries have official projects to adjust their local GAAP to the IFRS.

Specifically in relation to the Brazilian forest-based companies, they will have to incorporate into their financial statements the fair market value estimates of their biological assets and land properties classified as investments.

Since 2004, Silviconsult has evaluated forest assets (land and forests) to Brazilian and international companies using the same assessment criteria required by the CVM. In summary, using the criteria sales comparison, income approach and cost approach. Therefore, we are prepared to guide companies and / or to perform these valuations.

Alex Sandro Nogueira, Forest Engineer, M. Sc. In Forest Economics and an MBA in Finance. Forest Business Area Consultant for Silviconsult.

Jefferson Bueno Mendes, Forest Engineer, M.Sc. in Forest Management, MBA in Business Management and Specialist in Economics and Agricultural Policy. Executive Director of Silviconsult.

BNDES Florestal – Nova linha de financiamento do BNDES

Por ser intensiva em capital e tempo, a silvicultura necessita de financiamentos de longo prazo. Por este motivo, se faz necessário a presença de entidades que promovam tais instrumentos, afim de que os investimentos neste segmento sejam viáveis economicamente.

No início do segundo semestre deste ano, o BNDES, que é um órgão do Governo Federal, anunciou o programa intitulado “BNDES FLORESTAL”, que objetiva ofertar crédito em duas linhas. Essas linhas estão disponíveis para pessoas jurídicas de direito privado com sede e administração no país, empresários individuais, associações e fundações. A primeira linha de crédito é para apoiar o plantio de espécies florestais para fins energéticos, diminuindo assim a pressão sobre as florestas nativas e, a segunda linha de crédito é para apoiar o reflorestamento de áreas degradadas ou convertidas e ao uso sustentável de áreas nativas na forma de manejo florestal. No contexto dessas duas linhas de créditos, os seguintes itens podem ser financiados: pesquisa, desenvolvimento e tecnologia; serviços de geotecnologia; manejo florestal; infraestrutura; silvicultura; adequação ambiental e aquisição de máquinas e implementos nacionais credenciados no BNDES.

Para financiamento, o BNDES disponibiliza duas modalidades que podem ser optadas pelo requerente. A operação direta, que é realizada diretamente com o BNDES, é determinada pela seguinte condição financeira: TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo), mais remuneração do BNDES e taxa de risco de crédito. A segunda modalidade, que é a operação indireta não-automática, realizada através de instituição financeira credenciada, é determinada pela seguinte condição financeira: TJLP mais remuneração do BNDES, taxa de intermediação financeira e remuneração da instituição financeira credenciada. As operações com micro, pequenas e médias empresas são isentas da taxa de intermediação financeira. As variáveis e taxas que são utilizadas nos cálculos de financiamentos são apresentadas na Tabela 1.

Tabela 1. Taxas de Financiamento do BNDES Florestal

Taxas	
TJLP	6%
Remuneração do BNDES (Operações Diretas e Indiretas)	0,9% ao ano
Taxa de Risco de Crédito	Até 3,57% ao ano (conforme o risco do beneficiário)
Remuneração da Instituição Financeira Credenciada	Negociada entre a Instituição Financeira Credenciada e o Cliente
Taxa de Intermediação Financeira	0,5% ao ano

O prazo de pagamento é de até 15 anos para projetos como manejo florestal, tendo 100% de apoio. Para plantios com fins energéticos, o prazo é de até 11 anos, sendo que o apoio do banco pode variar de 80% a 100%, dependendo de quesitos como localização regional, renda do município, entre outras variáveis.

Com esses mecanismos de financiamento, o BNDES pretende promover a produção e conservação de florestas no âmbito nacional, beneficiando pequenos, médio e grandes produtores florestais.

Vale ressaltar, que existem outras linhas de crédito para financiamento florestal, como: PROPFLORA, destinada aos produtores rurais para plantar florestas para fins comercial, industrial, energético e de recuperação/manutenção de áreas de preservação e reserva florestal legal; PRONAF FLORESTAL, destinada a agricultores familiares enquadrados nos grupos “B”, “C” e “D” do PRONAF, para projeto silvicultural, agroflorestal e de exploração extrativista sustentável; e, os fundos de financiamentos FNO FLORESTA, FCO PRONATUREZA e FNE VERDE, que se destinam a produtores rurais para fins de manejo florestal sustentável: reflorestamento para fins energéticos e madeireiros, sistemas agroflorestais, recuperação de áreas degradadas, aquisição de máquinas e equipamentos, projetos integrados – rural e industrial e promoção de mercado. A Tabela 2 mostra as condições básicas para obtenção dessas linhas de financiamento.

Tabela 2. Condições para Obtenção de Linhas de Financiamento

Mecanismo	Taxa Anual	Prazo (ano)	Carência (anos)	Valor (MR\$)
Propflora	6,8%	≤ 12	≤ 8	≤ 0,2
Pronaf	1% - 4%	≤ 16	8	≤ 0,012
FNO Floresta				0,08 a 4,2
FCO Pronatureza	6% a 10,8%	16 a 20	5 a 10	4,8 a 10
FNE Verde				

Com exceção do Propflora, todos os mecanismos premiam a pontualidade no pagamento, com bônus da ordem de 20% a 25%. Em suma, com a diversidade de linhas de financiamentos, cabe a cada empresa definir quais destes recursos disponíveis são mais apropriados para seus negócios, a fim de ampliar e melhorar seus processos no desenvolvimento da atividade florestal.

João Paulo Druszcz, Engenheiro Florestal, M. Sc. em Manejo Florestal. Consultor da área de Negócios Florestais da Silviconsult.

BNDES Florestal – BNDES's New Line Financing

Forestry-related activities are capital and time intensive, and as such they require long-term funding. Hence, agencies that provide those schemes should be in place to grant economically viable funding for that sector.

In the early second quarter of 2009, Brazilian BNDES, which is a Federal Government agency, announced a program called "BNDES FLORESTAL", that will grant subsidies for two credit lines. Legal companies headquartered and operating in Brazil, businesses, associations and foundations are entitled to apply for those credit lines. One credit line is intended to subsidize forest species for energy purposes that can alleviate the pressure posed on native forests, and the second for reforestation schemes on degraded or converted areas and the sustainable use of native areas under forest management. Within the context of both credit lines, the following items are eligible for the granting of funds: research, development and technology; geotechnology services; forest management; infrastructure; forest activities; environmental alignment and acquisition of Brazilian equipment and implements duly accredited by BNDES.

BNDS provides two type of funding schemes for the applicants, e.g. direct and indirect non-compulsory. The direct scheme is entered directly with BNDES, and is governed by the following credit rates: LTIR (Long-Term Interest Rate), BNDS fee and credit risk rate. The indirect non-compulsory is entered with an accredited financial institution: LTIR plus BNDS fee, financial intermediation fee and accredited financial institution fee. Operations for micro, small and middle-size companies are exempt of paying the financial intermediation fee. Variables and fees/rates applied to financing calculations are presented in Table 1.

Table 1. BNDES Forest Financing Fees

	Rates
TJLP	6%
BNDES (Operations Direct and Indirect)	0,9% per year
Rate of Credit Risk	until 3,57% per year (as the risk of the beneficiary)
Remuneration Accredited Financial Institution	Negotiated between the accredited financial institution and the Customer
Financial Intermediation Rate	0,5% per year

Forest management projects have a 15-year grace period to for repayment with 100% support. Reforestation projects for energy purposes have an 11-year grace period to for repayment, where BNDS support may vary from 80% to 100%, depending on requirements, i.e. region, income generated by the municipality and other variables.

Financing mechanisms granted by BNDES will foster the creation and conservation of forests within Brazil to benefit small, medium and large-size forest producers.

It should be noted that there are there are forest credit lines, such as: PROPFLORA, for rural producers to plant commercial, industrial and energy forests, and to recover/maintain preservation and legal forest reserve areas; PRONAF FLORESTAL, for family farms classified under PRONAF's groups "B", "C" and "D" for forestry, agroforestry and sustainable extractive exploitation projects; and FNO FLORESTA, FCO PRONATUREZA and FNE VERDE financing funds for rural producers and sustainable forest management purposes: energy and timber reforestation purposes, agroforestry systems, the recovery of degraded areas, the acquisition of machinery and equipment, integrated projects – rural and industrial, and marketing. Table 2 shows basic requirements for the granting of those credit lines.

Table2. Requirements for the Granting of Credit Lines

Mechanism	Annual Rate	Deadline (years)	Grace Period (years)	Value (MR\$)
Propflora	6,8%	≤ 12	≤ 8	≤ 0,2
Pronaf	1% - 4%	≤ 16	8	≤ 0,012
FNO Floresta				0,08 a 4,2
FCO Pronatureza	6% a 10,8%	16 a 20	5 a 10	4,8 a 10
FNE Verde				

With the exception of Propflora, all mechanisms award punctual repayment in around 20-25%.

In sum, given the diversity of credit lines, each company is responsible for defining the most adequate resource for their business in order to expand and increase the processes for the development of forest activities.

João Paulo Druszcz, Forest engineer, M. Sc. in Forest Management. Forest Business Area Consultant for Silviconsult.

Caminhos para a integração da gestão socioambiental – Parte 1

Na última edição do Radar Silviconsult apontamos, através de exemplos ainda relativamente comuns no meio florestal, alguns problemas enfrentados pelas empresas quando a gestão socioambiental é conduzida de maneira fragmentada.

Uma gestão socioambiental fragmentada se caracteriza pelo desenvolvimento de medidas e programas socioambientais que têm pouca ou nenhuma conexão entre si e, principalmente, com os aspectos centrais do negócio da empresa; outro sintoma importante é o baixo nível de integração da área socioambiental com as demais áreas da empresa, principalmente nos níveis mais estratégicos.

A partir de agora procuraremos sinalizar alguns caminhos pelos quais essa fragmentação pode ser reduzida, sempre com foco na melhoria do desempenho da área socioambiental, cujos objetivos devem estar claramente relacionados à redução de riscos e ao aumento da sustentabilidade da empresa.

Idealmente, o momento de iniciar a gestão socioambiental de um empreendimento florestal é durante a etapa de **definição do local de implantação do projeto**. Todavia, os critérios sociais e ambientais acabam tendo menor peso nas análises das empresas, que tendem a privilegiar os critérios econômicos, de mercado e operacionais.

Portanto, para as empresas que estão iniciando seus empreendimentos, a primeira recomendação seria a de dar maior peso à análise do contexto socioambiental durante a escolha da região para implantação dos mesmos, como forma de reduzir riscos futuros. Questões como a disponibilidade e o uso da água, a presença de comunidades tradicionais no entorno e a rejeição por parte da sociedade civil organizada são potencialmente capazes de gerar transtornos importantes para a gestão do empreendimento.

O momento seguinte em que se pode buscar a integração dos aspectos socioambientais da gestão florestal é o da **aquisição de terras**. Aqui nota-se também uma evidente prevalência dos critérios técnico-econômicos, embora o quadro já apresente sinais de mudança: grandes empresas começam a incluir e a refinar os critérios socioambientais nas suas análises para compra de terras; empresas de menor porte começam a contratar assessoria técnica especializada para produção de “laudos” sobre a situação socioambiental das propriedades antes de concluir a compra das mesmas.

Teoricamente, o processo de **licenciamento ambiental** é capaz de fornecer importantes subsídios às empresas, inclusive para orientar – ou mesmo corrigir – a localização do empreendimento e a compra de terras. Porém, observa-se que o processo de licenciamento raramente é bem compreendido pelas partes envolvidas, o que leva quase que inevitavelmente a uma subvalorização do mesmo como gerador de informações estrategicamente relevantes. Vale à pena explorar um pouco mais essa questão.

O licenciamento ambiental é o processo pelo qual o empreendedor obtém a licença para estabelecer e operar um determinado empreendimento, em um determinado local. Essa licença é concedida, na maior parte dos casos, pelos órgãos ambientais estaduais, que para tanto devem respeitar as determinações expressas na constituição federal.

O licenciamento ambiental ocorre em três etapas, às quais correspondem três licenças: licença prévia (LP), licença de instalação (LI) e licença de operação (LO). Para obter essas licenças, o empreendedor deve atender uma série de requisitos, fornecendo uma série de informações.

No Brasil, desde 1986 a legislação ambiental federal estabelece a realização de EIA/RIMA (Estudo de Impacto Ambiental / Relatório de Impacto Ambiental) como pré-requisito para licenciamento de empreendimentos potencialmente capazes de causar impactos significativos sobre o meio ambiente. Para o setor florestal, ficou estabelecido que se enquadram nessa categoria empreendimentos com mais de 1.000 hectares de efetivo plantio.

Esta é a regra geral, embora se possam observar variações decorrentes de diferenças de interpretação pelos órgãos ambientais estaduais, responsáveis por sua aplicação. Assim, a maioria das empresas já incorporou o conceito de que o EIA/RIMA é uma pré-condição para o licenciamento de um empreendimento florestal de grande porte. Em alguns Estados, a atuação do Ministério Público tem servido para reforçar essa compreensão.

Entretanto, compreender a necessidade de elaboração do EIA/RIMA para atender exigências legais é diferente de compreender a razão pela qual tal exigência é feita. E ao não compreender a lógica do EIA/RIMA – e de todo o processo de licenciamento – as empresas perdem a oportunidade de utilizá-lo como efetivo instrumento de gestão socioambiental.

Diga-se, em favor das empresas, que elas não estão sozinhas nesta posição. E a falta de compreensão mais ou menos generalizada quanto ao real objetivo de um EIA/RIMA, e, portanto, do tipo de informação que ele deve gerar, em geral tem levado à produção de estudos e documentos extensos, caros e difíceis de ler, cujas conclusões e recomendações muitas vezes carecem da relevância e da objetividade necessárias para sua utilização na tomada de decisões.

O “coração” de um EIA/RIMA é, ou deveria ser, a análise de impactos. Se bem conduzida, essa análise de impactos é baseada numa compreensão profunda e sistêmica tanto da realidade da região onde se pretende implantar o projeto quanto das características do mesmo, integrando esses conhecimentos.

Nessas condições, as informações e conclusões produzidas são úteis tanto para o órgão ambiental *quanto para o processo de gestão socioambiental do empreendedor*.

Se analisarmos o processo de gestão socioambiental segundo o clássico esquema PDCA, representado na Figura 1, vemos que a análise de impactos e riscos é uma das pré-condições para a elaboração de um planejamento consistente. Quanto melhores forem as informações consideradas, melhor o planejamento – e quanto melhor o planejamento, maiores as chances de uma boa gestão socioambiental.

Figura 1. Análise de impactos e planejamento, no processo de gestão socioambiental



Assim, ao invés de mera formalidade burocrática, o processo de licenciamento deveria ser visto como uma oportunidade para a empresa levantar, organizar e analisar informações importantes, tirando dessa análise o máximo de conclusões úteis para seu próprio processo de gestão, tanto socioambiental quanto econômica.

Muitos dos trabalhos a serem desenvolvidos posteriormente, em especial para a certificação florestal, podem ser eliminados caso o EIA/RIMA seja desenvolvido com este enfoque; isto significa, em última instância, uma maior coerência e integração das medidas e programas da gestão socioambiental, o que inevitavelmente se refletirá em melhoria de desempenho e redução de custos.

Finalmente, é importante ressaltar que a realização de um EIA/RIMA com essas características não implica necessariamente em maiores custos ou prazos; bem pelo contrário. O ponto chave é a negociação do Termo de Referência dos estudos junto ao órgão ambiental, que deve ser consistentemente conduzida. Neste sentido, a experiência da Silviconsult reúne casos bastante significativos.

Gisele Bolzani, Engenheira Química, Psicóloga e Especialista em Marketing. Coordenadora da área de Gestão Socioambiental da Silviconsult.

Altamir Ribas, Engenheiro Florestal e Especialista em Direito Ambiental. Consultor da área de Gestão Socioambiental da Silviconsult.

The road towards social-environmental management integration – Part 1

In the last issue of Radar Silviconsult we gave relatively common examples of some problems faced by companies in the forest sector, where social-environmental management is carried out in a fragmented manner.

Fragmented social-environmental is characterized by social-environmental measures and schemes that are developed with little or no inter-relationship and first and foremost, that fail to related to the company's core business aspects. Another important symptom is low rate of integration between the company's social-environmental area with other areas, mainly at the most strategic levels.

We will try to map some roads to reduce that level of fragmentation, always focusing on performance improvement in the social-environmental area, the goals of which should be clearly related to reducing risks and increasing the company's sustainability.

Ideally, the right time to implement social-environmental management in a forest business is during the definition of the **project's site implementation**. However, in the end, social and environmental criteria have little significance in company assessments, where economic, market and operation-related criteria will be privileged.

Hence, companies that are setting up their business should give more consideration to the study of the social-environmental context when choosing the region where they will start their operations in order to reduce future risks. Water availability and use issues, the presence of traditional communities and the rejection of civil society are potentially capable of generating significant hindrance for the managing of the business.

Land acquisition is the next step where the social-environmental aspect of forest integration should be sought. In this phase there is a clear predominance of technical-economic criteria, although the scenario already shows signs of change: large companies are starting to include and refine social-environmental criteria in their assessments to buy land; smaller companies are hiring expert technical consultants to draft "reports" about the social-environmental status of property before it is actually purchased.

Theoretically, the **environmental licensing** process can provide companies with important subsidies, including guidance – or even corrective recommendation about where the enterprise should be set up and where to buy land. However, there is evidence that the licensing process is seldom understood by the stakeholders, which leads to its almost unavoidable undervaluation as the generator of strategic relevant information. This matter merits additional attention.

Environmental licensing is the process by which the entrepreneur is granted a license to set up and operate a certain business in a certain place. In most cases, the license is granted by state environmental agencies that must comply with requirements set forth in the federal constitution.

Environmental licensing is done in three stages, with three corresponding licenses: prior license (PL), installation license (IL) and operating license (OL). In order to obtain those licenses, the entrepreneur must meet a series of requirements and provide a range of information.

Since 1986, Brazilian federal environmental legislation sets forth as pre-requirement the Environmental Impact Assessment / Environmental Impact Report (EIA/RIMA) for granting licenses to businesses potentially capable of causing significant environmental impact. For the forest sector, businesses with over 1,000 hectares of effective planting area are eligible under this category.

That is the general rule, although there are some variations depending on how state environmental agencies responsible for enforcement interpret the requirements. Hence, most companies have already incorporated the EIA/RIMA concept that is a pre-condition for the licensing of large-sized forest businesses. In some Brazilian states, the Department of Public Prosecution is assisting in raising the awareness.

However, understanding the need to provide an EIA/RIMA to meet legal requirements is different from understanding why they are made. And when companies fail to understand the logic behind the EIA/RIMA and the whole licensing process they miss out on the opportunity to use them as effective social-environmental management tools.

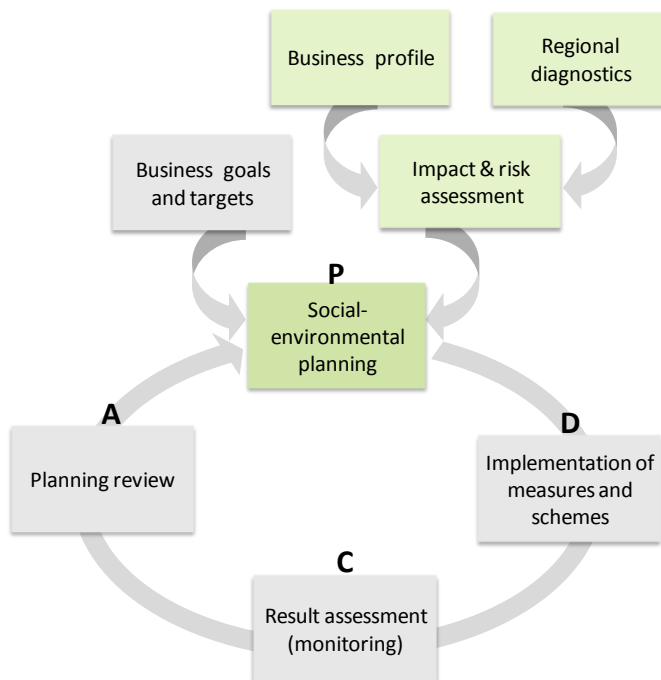
In all fairness, it must be said in the defense of companies that they are not alone in their perspective. It is this very lack of understanding about the actual purpose of carrying out the EIA/RIMA, and consequently of the type of information it should provide that usually results in very long, costly and difficult to read documents, where conclusions and recommendations lack the relevance and objectivity for decision-making purposes.

The core of an EIA/RIMA is or should be the assessment of impacts. If the assessment is properly made it will be based on the comprehensive and systemic understanding of both the reality of the region earmarked to implement the project and its characteristics, whereby that knowledge will be integrated. Under those conditions, information and conclusions are useful for the environmental agency and the business' social-environmental management process alike.

The road towards social-environmental management integration – Part 1

In studying the social-environmental management process according to the traditional PDCA flowchart shown in Figure 1, impact and risk assessment are a pre-requirement for designing a consistent planning. The better the information included, the better the planning – and the better the planning, the higher the chances of good social-environmental management.

Figure 1. Impact and Planning Assessment in the social-environmental management Process



Hence, instead of a mere bureaucratic formality, the licensing process should be seen as an opportunity for companies to find, organize and analyze important information and to take the best advantage from useful conclusions that can be transferred to their own management process, both social-environmental and economic.

Much of the additional work that is executed a later time, especially in the case of forest certification, could be waived if the EIA/RIMA were developed under that approach; ultimately that means more coherence and the integration of social-environmental management measures and schemes, which will surely reflect as performance improvement and cost reduction.

Finally, it is important to notice that an EIA/RIMA with those characteristics does not necessarily imply in higher costs or longer timeframes – quite the opposite. The key factor is the consistent negotiation of the Term of Reference of the assessments with the environmental agency. Silviconsult has a portfolio of significant cases in that area.

Gisele Bolzani, Chemical engineer, Psychologist and Expert in Business Marketing. Socio-environmental Area Manager for Silviconsult.

Altamir Ribas, Forest engineer and Specialist in Environmental Law. Socio-environmental Area Consultant for Silviconsult.