

MARCELO CESAR DA COSTA DUARTE

COMÉRCIO INTERNACIONAL DE PRODUTOS DE *PINUS SPP* – ESTUDO DE CASO DO CENÁRIO ATUAL E FUTURO DO MERCADO DE PRODUTOS DE MADEIRA DE EMPRESAS EXPORTADORAS DA REGIÃO DA SERRA DE SANTA CATARINA

Monografia apresentada como requisito para obtenção do título de Especialista em Gestão Florestal do curso de Pós-Graduação em Gestão Florestal, Departamento de Economia Rural e Extensão, Setor de Ciências Agrárias, Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. João Carlos Garzel da Silva

CURITIBA

2007

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	1
REVISÃO DE LITERATURA.....	4
2.1 Importância do setor florestal.....	4
2.2 Logística.....	7
MATERIAL E MÉTODOS.....	8
RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	9
CONCLUSÕES.....	17
REFERÊNCIAS.....	19
ANEXO 01.....	21
ANEXO 02.....	25

LISTA DE SIGLAS

ABIMCI – Associação Brasileira da Indústria de Madeira Processada Mecanicamente
ABRAF – Associação Brasileira de Produtores de Florestas Plantadas
AEB – Associação de Comércio Exterior do Brasil
AMURES – Associação dos Municípios da Região Serrana de Santa Catarina
BRDE – Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul
CLM – *Council of Logistics Management*
COPPEAD/UFRJ – Instituto de Pós-graduação em Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro
FOB – *Freight on Board*
IBAMA – Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Renováveis
IMA – Incremento Médio Anual
MDF – *Medium Density Fiber Board*
PEA – População Economicamente Ativa
PIB – Produto Interno Bruto
SINDIMADEIRA – Sindicato das Indústrias de Serrarias, Carpintarias e Tanoarias de Lages
SECEX – Secretaria de Comércio Exterior
SPC – *Southern Pine Council*
S4S – *Surfaced Four Sides*

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 01 – <i>Pinus elliottii</i> e <i>taeda</i> – região de origem (EUA).....	02
Figura 02 – Mapa do Brasil mostrando as áreas de <i>Pinus</i>	05
Figura 03 – Mapa de Santa Catarina mostrando a região da AMURES.....	06
Figura 04 – Municípios da região compreendida pela AMURES.....	06
Foto 01 – Fardos de cerca “dog ear”.....	21
Foto 02 – Cerca “dog ear” sendo utilizada nos EUA.....	21
Foto 03 – Fardos de cerca gótica.....	22
Foto 04 – Cerca gótica sendo utilizada.....	22
Foto 05 – Fardos de balusters.....	23
Foto 06 – Balusters sendo utilizados.....	23
Foto 07 – Fardos de madeira serrada S4S.....	24
Foto 08 – Madeira serrada sendo utilizada na construção civil.....	24
Quadro 01 – Principais produtos exportados pelas empresas, dimensões e preços.....	09
Quadro 02 – Aspectos nocivos da taxa de câmbio desfavorável.....	12
Quadro 03 – Vantagens comparativas e competitivas das florestas de <i>Pinus</i> da região de Lages.....	12
Quadro 04 – Investimento federal em infra-estrutura X % do PIB.....	13
Quadro 05 – Aspectos que inibem a competitividade dos produtos madeireiros da região.....	14
Tabela 01 – Balança comercial de Lages (US\$ FOB).....	11
Tabela 02 – Quantidade de madeira exportada (toneladas).....	11

RESUMO

Este trabalho teve como objetivo mostrar os aspectos competitivos e comparativos das florestas plantadas, os quais beneficiam as exportações de produtos de madeira oriundos das florestas de *Pinus spp* da região serrana de Santa Catarina, especialmente da cidade pólo da região, Lages.

Inversamente, teve também como objetivo mostrar os aspectos que prejudicam e inibem a competitividade desses produtos no mercado internacional, especialmente os aspectos nocivos da taxa de câmbio atual na balança comercial da cidade, em função da concentração das exportações no mercado norte-americano e, os problemas causados pela burocracia e greves dos órgãos públicos responsáveis pela liberação das cargas destinadas ao mercado internacional. Como resultado dessa concentração e da sobre valorização do real com relação ao dólar norte-americano, a participação da madeira na pauta das exportações da cidade vem perdendo espaço e importância nos últimos anos.

Palavras chave: Exportações; Competitividade; Balança comercial; *Pinus*.

ABSTRACT

This study had as objective showing the comparative and competitive aspects of the forests that can improve export wood products from man-made Pine forests from highland region of Santa Catarina, mainly from the biggest city of this region, Lages.

In opposite, this study had as objective showing aspects that could be harmful and inhibit the commerce of these products in the international market, mainly the exchange rate between Brazilian money and USA dollar due to market concentration in this country. Also shows the problems that Brazilian bureaucracy and strikes of customs personnel can cause to the exportation of wood products. As a result of this concentration and the value of the Brazilian currency, the participation of wood products in the trade balance is losing space and importance in the last years.

Key words: Export; Competitiveness; Trade balance; Pine.

BIOGRAFIA DO AUTOR

Marcelo Cesar da Costa Duarte é Engenheiro Agrônomo formado pela Universidade de Santa Catarina, campus do Centro Agro-Veterinário – CAV/UEDESC, em Lages – SC. Pós-graduado em Qualidade e Produtividade pela Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC e MBA em Gestão Ambiental pela Fundação Getúlio Vargas – FGV/RJ. Foi responsável por empresa agro-florestal durante 4 (quatro) anos e foi gerente de empresa madeireira exportadora por 3 (três) anos. Fez curso no Japão sobre tecnologia aplicada a produtos de base florestal (*Wood Based Materials Application Technology*). Atualmente trabalha em empresa florestal e com comércio exterior de produtos madeireiros junto à empresa Oscar Fernandez Lumber Sales INC – OFLS, com sede nos Estados Unidos da América.

1. INTRODUÇÃO

Apesar de relatos antigos se referirem ao estabelecimento de serrarias comerciais já no longínquo ano de 1885, o desenvolvimento econômico de Lages com a exploração florestal teve seu apogeu entre as décadas de 40 e 60 (Silveira, 2005). Na década de 70, com a exaustão das reservas florestais naturais, a cidade entrou num período de estagnação econômica até o final da década de 80.

O extrativismo florestal na cidade de Lages e, também, em toda a serra catarinense, se deu principalmente pela exploração das florestas naturais de araucária (*Araucaria angustifolia*) e, em escala bem menor, de outras espécies como a canela lageana (*Ocotea pulchella*), cedro (*Cedrela fissilis*), angico (*Parapiptadenia rigida*), entre outras.

Silveira (2005), no seu livro “História da Indústria da Madeira: serra catarinense 1940-2005” chama esse período de apogeu de “ciclo da madeira de araucária” em função da especificidade da exploração dessa espécie. A exploração continuou de forma decrescente até 1990, quando o governo federal proibiu o corte do chamado Pinheiro Brasileiro colocando-o na lista de espécies ameaçadas de extinção.

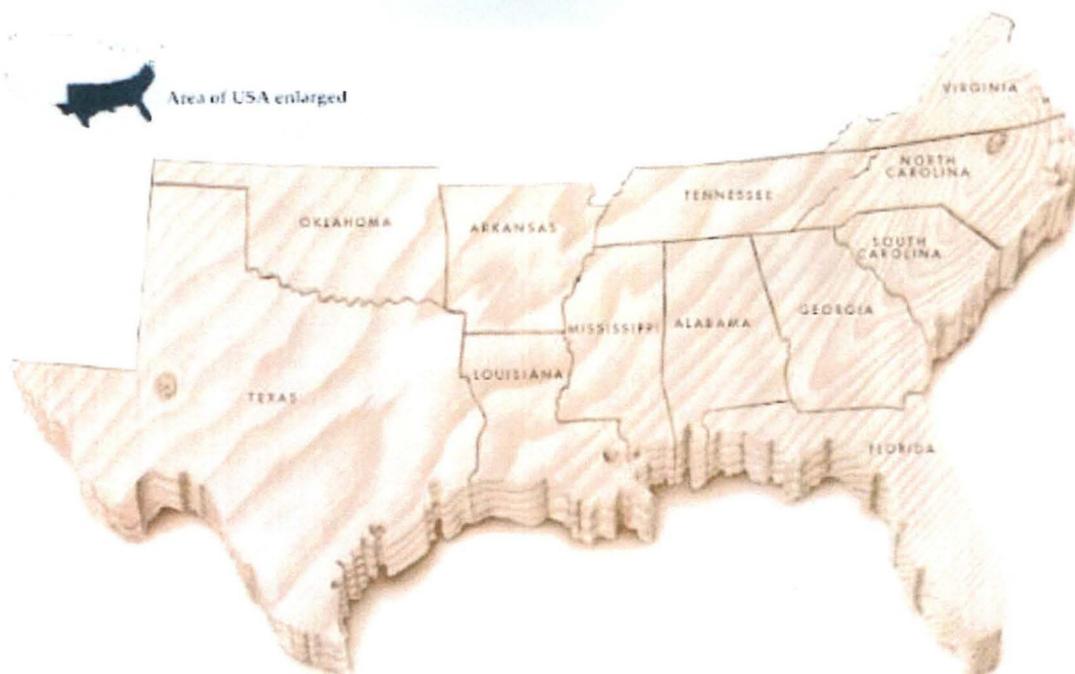
Durante o período extrativista, as empresas madeireiras de Lages e região, abasteceram não só ao mercado doméstico, como também exportaram parte da sua produção para mercados internacionais, especialmente para a Argentina e países do hemisfério norte. Esse período representou a primeira experiência de comércio internacional para as empresas regionais.

O ciclo de espécies exóticas na região de Lages se inicia na década de 60 com os primeiros plantios florestais. Segundo Hoff e Simioni (2005), a região serrana beneficiou-se da política florestal com incentivos fiscais, principalmente por causa da instalação das indústrias de papel e celulose, que ocorreu na década de 60 e que utilizaram os incentivos governamentais para iniciarem a formação de sua base florestal.

As espécies florestais introduzidas na região foram, especialmente, espécies do gênero *Pinus*, como o *P. elliotti* e o *P. taeda*, as quais se adaptaram perfeitamente à região, apresentando rápido crescimento e alto potencial competitivo quando comparados com seu país de origem, os Estados Unidos da América. Chamados comumente nos Estados Unidos da América de slash pine (*P. elliottii*) e loblolly pine (*P. taeda*), tem nas regiões sul e sudeste dos EUA sua ocorrência natural.

A figura 01, abaixo, mostra a região de origem das espécies de *Pinus* que foram introduzidas com sucesso na região serrana.

Figura 01: *Pinus elliottii* e *taeda* – região de origem (EUA)



Fonte: Southern Pine Council – SPC (2005)

Em função desse potencial, as florestas que foram plantadas para abastecer as empresas de papel e celulose, passaram a ser consideradas um bom negócio, e, o plantio florestal, antes feito exclusivamente pelas empresas de papel e celulose, passou a ser feito também por proprietários de terras da região.

Esse movimento criou excedentes de matéria-prima para as papelarias e propiciou o abastecimento de outro mercado, o do beneficiamento mecânico, o qual estava com problemas de suprimento devido à exaustão das florestas naturais de araucárias.

Conforme Hoff & Simioni (2005) houve um reaquecimento do setor madeireiro na região a partir de meados da década de 80, mas, principalmente a partir de 1990 devido à maturação das primeiras florestas plantadas. Com uma nova matéria-prima no mercado, as empresas que sobreviveram ao término do ciclo da araucária tiveram um grande impulso, o que também, propiciou a vinda de novas empresas à região.

Esse novo “boom” madeireiro a partir da década de 90 trouxe novos participantes ao segmento florestal, com pessoas de outros setores de produção e profissionais liberais fazendo parcerias com proprietários de terras para cultivarem florestas. Vale salientar que a entrada desses novos “players” no setor florestal se deu em virtude da baixa remuneração propiciada pela atividade pecuária na região, a qual não propiciou mais os rendimentos

necessários a manutenção da atividade. Todo esse movimento formou na região uma grande base florestal com potencial produtivo altamente competitivo, quando comparado com os grandes concorrentes do mercado internacional de madeira.

As empresas remanescentes do ciclo da araucária e as novas, que vieram para o beneficiamento dessa nova matéria-prima, ao contrário do primeiro ciclo, investiram em produtos e mercados mais específicos, especialmente no mercado internacional. Hoje, as empresas madeireiras da região têm parte significativa do seu faturamento atrelado às exportações de madeira, especialmente para países do hemisfério norte.

Esse novo cenário também trouxe complicações às empresas que não dispunham de eficientes mecanismos de gestão e que, de um momento para outro, estavam disputando mercados com empresas de outros países, mais acostumados a esse cenário altamente competitivo. Além disso, ficaram sujeitas à crônica falta de infra-estrutura física e de serviços dos portos brasileiros, que reduzem a vantagem competitiva dos produtos nacionais.

Como participantes de um mercado altamente concorrencial, as empresas locais passaram a sofrer influência das variações das políticas econômicas dos países importadores, principalmente do maior país consumidor, os Estados Unidos da América. A concentração das exportações dos produtos da região nesse mercado deixou as empresas muito suscetíveis a qualquer oscilação econômica norte-americana.

Dentro deste contexto, esse trabalho tem como objetivo:

- Mostrar aspectos que inibem a competitividade das empresas madeireiras exportadoras;
- Inversamente, apresentar aspectos que aumentam esse potencial competitivo.

2. REVISÃO DE LITERATURA

2.1 Importâncias do setor florestal

Valverde et al., citado por Noce (2005) destacam a participação relevante do setor florestal na economia brasileira, através do fluxo de capital, trabalho e produtos associados aos efeitos alocativos e seu superávit.

A importância do setor florestal no Brasil é altamente significativa, como mostram os dados abaixo, divulgados pela Associação Brasileira da Indústria de Madeira Processada Mecanicamente – ABIMCI (2006):

- PIB de US\$ 37,3 bilhões (3,5% do PIB nacional);
- 8,7% da PEA nacional (População Economicamente Ativa);
- Arrecadação tributária de US\$ 5,2 bilhões (1,4% do total arrecadado no país);
- Exportação de US\$ 8,5 bilhões (6,2% do total da exportação);
- Superávit de US\$ 6,8 bilhões (14,2% do superávit nacional);

Do total dos US\$ 8,5 bilhões exportados pelo setor florestal, o setor de florestas plantadas foi responsável por US\$ 5,9 bilhões, aproximadamente 70% do total.

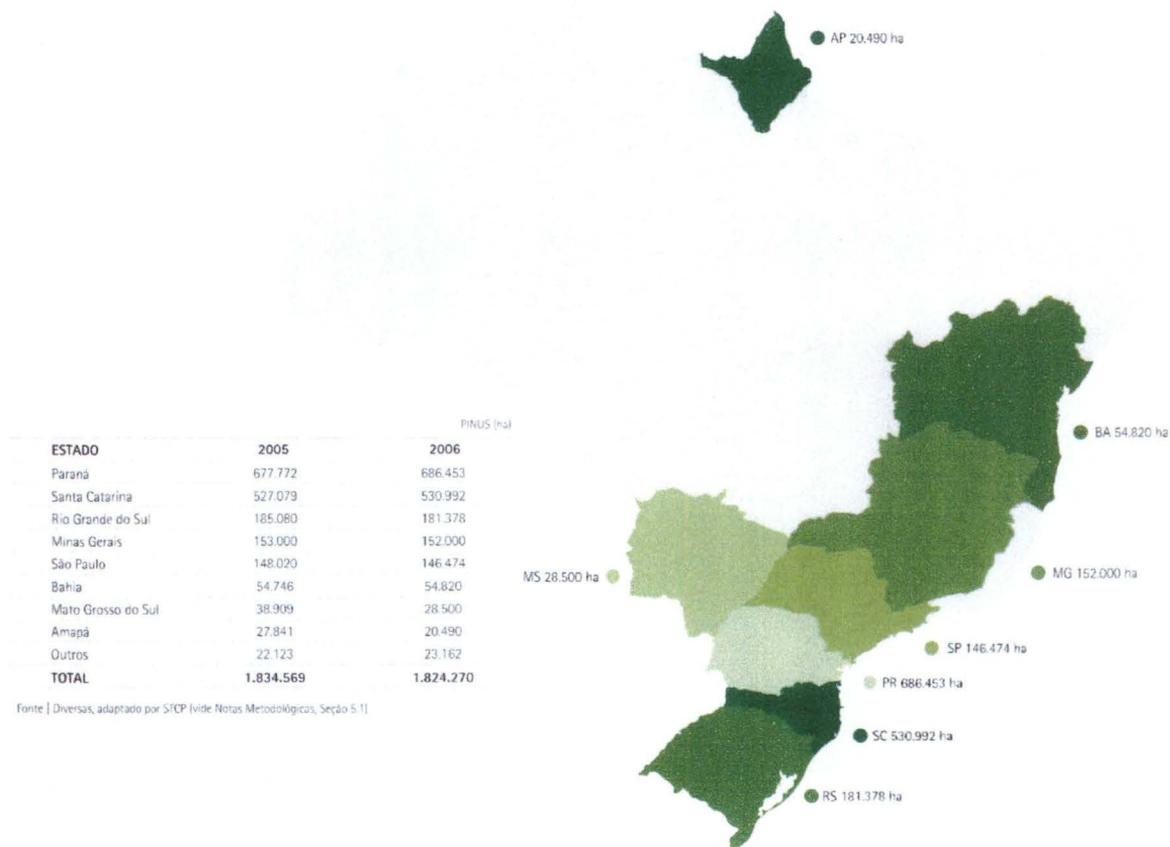
Segundo dados do anuário estatístico de 2007 da Associação Brasileira de Produtores de Florestas Plantadas - ABRAF, o estado de Santa Catarina possui 530.992 ha. cultivados com florestas de *Pinus spp*, representando em torno de 29,0 % do total cultivado no país com esse gênero, ao mesmo tempo ocupando aproximadamente 5,5 % da área do estado.

Comparando-se com dados do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul – BRDE, de 2004, este indicava 318.120 ha. cultivados com *Pinus spp* no estado no ano 2000, verificando-se um notável crescimento nas áreas plantadas, aproximadamente 9 % ao ano.

A figura 02, abaixo, mostra a distribuição dos plantios de *Pinus spp* no Brasil.

Figura 02: Distribuição geográfica ocupadas *Pinus* no Brasil.

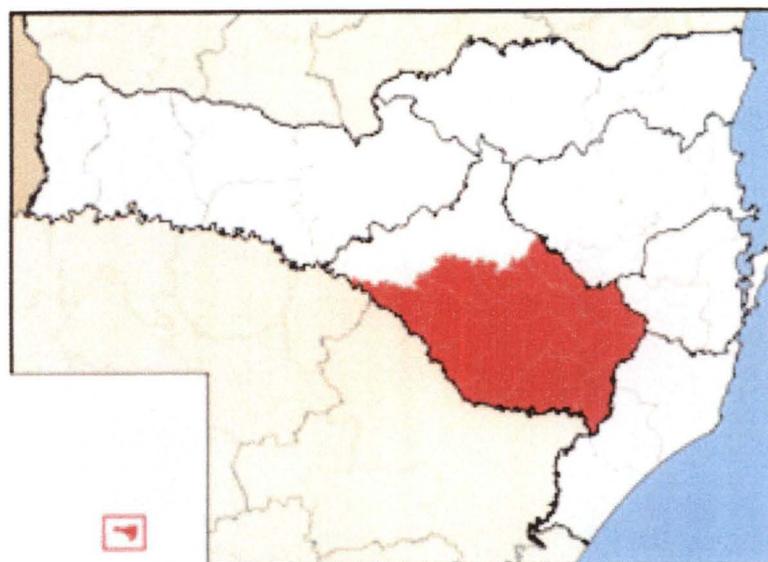
Figura 1.01 | Área e Distribuição de Florestas Plantadas com *Pinus* no Brasil (2005–2006)



Fonte: Anuário ABRAF (2007)

A região da Associação dos Municípios da Região Serrana - AMURES, segundo o Sindicato das Indústrias de Serrarias, Carpintarias e Tanoarias de Lages – SINDIMADEIRA (2005), estima existir uma área plantada de 225.000 ha, ou seja, é responsável por quase a metade da área cultivada no estado com este gênero.

Figura 03: Mapa de Santa Catarina mostrando a região da AMURES



Fonte: AMURES (2007)

Figura 04: Municípios da região compreendida pela AMURES



Fonte: AMURES (2007)

Nessa região, a madeira das florestas plantadas com *Pinus spp* se constitui na mais importante fonte de matéria-prima para os diversos usos industriais. O conhecimento já acumulado pelas empresas florestais quanto ao manejo, melhoramento genético e tecnologias de processamento mecânico e industrial, permite que a madeira

oriunda das florestas plantadas seja utilizada em um grande espectro de usos de forma competitiva e com a agregação de valores ambientais e sociais.

Conforme Pinheiro et al. citado por Angelo e citado por Noce (2005), a competitividade da madeira brasileira no cenário internacional está associada a diversos fatores como preço dos insumos, taxa de câmbio, paridade frente aos concorrentes internacionais, distância dos mercados, barreiras comerciais, qualidade, imagem do produto, incentivos a produção e a comercialização, além da preferência do consumidor.

Dos itens apontados por Pinheiro et al., o custo baixo aliado ao adequado sistema produtivo e as vantagens comparativas das florestas plantadas com *Pinus sp*, especialmente nas regiões produtoras do Sul do país, são fatores de maior significância.

A partir da desvalorização do real, ocorrida em 1999, a taxa de câmbio também exerceu enorme importância, alavancando as exportações de madeira serrada, principalmente para os Estados Unidos da América.

2.2 Logística

Segundo o *Council of Logistics Management – CLM (2006)*, logística é a parcela do processo da cadeia de suprimentos que planeja, implanta e controla o fluxo eficiente e satisfatório de matérias-primas, estoque em processo, produtos acabados e informações relacionadas, desde seu ponto de origem até o ponto de consumo, com o propósito de atender aos requisitos dos clientes.

Como participantes do comércio internacional, as empresas madeireiras precisam planejar sua logística e ter vantagens competitivas com relação aos concorrentes, de forma a não perder o potencial competitivo que conseguiram pelo rápido crescimento das florestas plantadas e pelo baixo custo da mão-de-obra local.

Segundo o Centro de Estudos em Logística – COPPEAD/UFRJ, em seu panorama “Logística e Comércio Internacional” (2005), as dificuldades logísticas na realização do comércio exterior são, em ordem decrescente em importância as greves dos operadores portuários, a infra-estrutura portuária de escoamento, burocracia, preço do frete internacional, receita federal e, por último, a falta de containeres em função da oscilação do fluxo de comércio brasileiro em função da taxa de câmbio. Com relação ao escoamento interno das exportações, o estado precário das estradas de rodagem e a falta de investimentos em ferrovias são apontados como fatores principais da perda de competitividade dos produtos nacionais.

3. MATERIAL E MÉTODOS

Os resultados foram coletados via entrevistas com 05 (cinco) industriais madeireiros da região de Lages – SC, abordando o tema comércio internacional de produtos de *Pinus spp*, perspectivas atuais e futuras deste comércio face aos problemas oriundos da concentração das exportações no mercado norte-americano e a taxa de câmbio.

Também, abordando os problemas que as empresas enfrentam no dia a dia do comércio internacional, fatores que travam o fluxo comercial e geram custos que resultam na diminuição competitiva dos produtos.

Foi fruto também, de revisão bibliográfica sobre o tema comércio internacional, seus desafios dentro da atual logística de trabalho das empresas, desafios frente à total falta de investimentos oficiais e perspectivas futuras.

Além das entrevistas com industriais, foi efetuada entrevista com despachante aduaneiro no Porto de Itajaí e agente representante de empresa importadora norte-americana, para ter também a opinião desses “players” do comércio internacional sobre o tema apresentado pelo trabalho.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

A região serrana de Santa Catarina, e em especial na cidade de Lages, cidade pólo regional, a atividade de base florestal é muito dinâmica e envolve vários segmentos, constituindo numa cadeia produtiva extremamente ramificada e com importante participação no movimento econômico da cidade.

A cadeia madeira propriamente dita, segundo Hoff & Simioni (2005) é composta por uma maioria de pequenas e médias empresas e poucas grandes empresas. As empresas pequenas e médias não possuem sistemas padronizados de produção e nem sistemas de gerenciamento da qualidade. Apenas as empresas maiores estão investindo na melhoria dos seus processos e na melhoria da gestão, tendo como retorno, melhores resultados no processo produtivo e uma ampliação dos seus mercados.

A madeira serrada é o principal produto da região, sendo que as empresas madeireiras de porte pequeno e médio atendem principalmente ao mercado doméstico; como mercado da construção civil e de embalagens, além das indústrias moveleiras.

O mercado internacional é atendido pelas empresas de porte médio a grande e são fornecidos produtos de acordo com padrões estabelecidos pelos clientes ou, repetindo padrões já existentes no mercado.

Quadro 01: Relação de produtos exportados pelas empresas, suas respectivas dimensões e preço/m³ (US\$):

Produto	Dimensões	Preço (US\$ m³)
Cerca “dog ear”	16 x 140 x 2440 mm	167.00
	16 x 140 x 1830 mm	170.00
	11 x 140 x 1830 mm	185.00
	11 x 100 x 1830 mm	184.00
Cerca “french gothic” bruta	16 x 100 x 1830 mm	164.00
	16 x 100 x 1220 mm	164.00
	16 x 100 x 1067 mm	164.00
Cerca “french gothic” aplainada S4S APG (boards)	19 x 89 x 1067 mm	194.00
	19 x 89 x 1830 mm	160.00
	19 x 89 x 2440 mm	190.00
	19 x 89 x 3050 mm	193.00
	19 x 89 x 3660 mm	211.00
	19 x 140 x 1830 mm	165.00
	19 x 140 x 2440 mm	195.00
	19 x 140 x 3050 mm	196.00
	19 x 140 x 3660 mm	209.00
	Balusters	33,3 x 33,3 x 915 mm
33,3 x 33,3 x 1067 mm		237.00
33,3 x 33,3 x 2440 mm		245.00

Fonte: Pesquisa de campo (2007)

Como pode ser visto, os produtos obedecem a padrões norte-americanos, tanto nas dimensões, como na própria denominação de mercado. Os preços são determinados pelo mercado consumidor, variando conforme a necessidade no momento de bitolas específicas.

Para a obtenção dos dados foram entrevistados 05 (cinco) empresários madeireiros que enviam a maioria dos seus produtos ao mercado norte-americano diretamente, ou seja, não exportam através de *tradings*. Essas empresas estão localizadas no município de Lages, 3 (três) e, 2 (duas) em municípios vizinhos à Lages, Capão Alto e Campo Belo do Sul respectivamente. Essas empresas representam hoje em torno de 70% das exportações de madeira da região. As empresas entrevistadas foram:

- Boa Esperança Ind. Com. Exp. Madeiras Ltda – Capão Alto – SC;
- Indústria e Comércio de Madeiras Olimpio Ltda – Lages – SC;
- J.J. Thomazi & Cia Ltda – Lages - SC;
- Pandolfo Madeiras Ltda – Lages - SC;
- Pinheirinho Madeiras Ltda – Campo Belo do Sul – SC.

O questionário foi elaborado pelo autor e as perguntas estão relacionadas no anexo 02.

Analisando as respostas dadas pelos empresários, vemos que o setor enfrenta dificuldades determinadas pela política econômica de valorização da moeda nacional. A taxa cambial para as empresas madeireiras exportadoras é fator muito importante na sua disputa de mercado com empresas de países concorrentes, como o Chile, Argentina, entre outros.

Conforme Pinheiro et al citado por Angelo e citado por Noce (2005), a competitividade da madeira brasileira no mercado internacional está associada a vários fatores e, entre eles, a taxa de câmbio e a paridade frente aos concorrentes internacionais é um dos mais importantes. Como a concentração das exportações no mercado norte-americano é muito grande, a influência da relação entre dólar e real é direta.

A desvalorização do real frente ao dólar em 1999 resultou em um crescimento do setor com relação às exportações, com muitas empresas que haviam abandonado esse mercado nos anos iniciais do plano real, voltando a atuarem fortemente no comércio internacional.

Os anos de 2003, 2004 até metade de 2005 foram os anos onde essa reação foi mais intensa, com o volume exportado atingindo números significativos. Após o segundo semestre de 2005, com a queda acentuada do dólar norte-americano frente ao real, algumas empresas começaram a diminuir sua produção e outras, até encerrando suas atividades.

A participação dos produtos dessas empresas vem perdendo espaço na balança comercial de Lages, conforme pode ser visto pela tabela abaixo:

Tabela 01 - Balança comercial de Lages x participação da madeira serrada (%) na pauta das exportações:

Ano	Balança Comercial – US\$ FOB	Madeira serrada – US\$ FOB	Participação (%)
2004	86.247.870	17.101.943	19,83
2005	90.226.147	15.241.523	16,89
2006	122.910.977	16.175.013	13,16
Total	299.384.994	48.518.479	16,63 (média)

FONTE: SECEX (2007) – adaptada pelo autor.

Mesmo que o valor bruto tenha aumentado em 2006 com relação ao ano de 2005, a participação na balança comercial diminuiu significativamente. Em 2004, a madeira serrada proveniente de coníferas (florestas plantadas) ocupava a 2ª posição na pauta de produtos, caindo para a 4ª posição em 2005 e mantendo essa posição em 2006. Outro dado importante é a quantidade exportada desse produto que, também vem caindo nesses últimos anos:

Tabela 02 – Quantidade de madeira serrada exportada (kg)

Ano	Quantidade (kg)
2004	39.926.565
2005	35.250.754
2006	32.696.178

FONTE: SECEX (2007)

Uma análise simples e que demonstra na realidade o problema do câmbio na atividade das empresas madeireiras de Lages e região é o valor recebido por peça de cerca (*dog ear fencing board* – cerca americana) vendida.

Em janeiro de 2003, com o dólar na casa de R\$ 3,40, o empresário recebia por cada peça de cerca, principal produto madeireiro de exportação da região, o valor de US\$ 0.46, equivalente a US\$ 112.00/m³. Isso equivalia a R\$ 1.56/peça. Atualmente, com o dólar na casa R\$ 1,95, o valor da cerca está US\$ 0.69/peça, equivalente a US\$ 170.00/m³, e equivalente em moeda nacional a R\$ 1,34/peça. Mesmo com o aumento concedido em dólar para o produto cerca ter sido de 50% nesses quatro anos, o produtor tem uma defasagem de quase 15% no valor do produto. Considerando que os custos de produção são pagos em real e tiveram aumentos significativos nesses últimos anos, podemos ver que essa equação não fecha.

O resultado disso é a diminuição da atividade industrial, paralisação e até o fechamento de empresas, devido ao agravamento da situação de crise cambial.

Como a taxa de câmbio não apresenta indícios de melhoria com relação ao dólar, pelo menos em um curto espaço de tempo, as empresas estão buscando se adaptarem a essa situação, investindo no parque fabril, em tecnologia e na melhoria dos processos produtivos.

Quadro 02 – Aspectos nocivos da taxa cambial desfavorável.

- Produtos brasileiros mais caros no exterior;
- Perda de mercado para países concorrentes – redução da competitividade dos produtos;
- Anulação das vantagens comparativas e competitivas das florestas;
- Diminuição dos pedidos e quantidades demandadas;
- Renascimento da indústria madeireira norte-americana (estava paralisada);
- EUA passam a ser concorrentes dos produtos madeireiros brasileiros em mercados próximos.

FONTE: Pesquisa de campo (2007)

Essa adaptação está na automatização das serrarias com conseqüente diminuição da mão-de-obra direta, diminuição da espessura das serras, maximizando a utilização da matéria-prima, enfim, um choque tecnológico no setor, visando enfrentar os problemas da política econômica.

Como se verificou, a taxa desfavorável para os exportadores no momento atual está reduzindo todas as vantagens comparativas que as empresas de Lages e região possuem como disponibilidade de áreas para estabelecimento de florestas a custos relativamente baixos, baixo custo da mão-de-obra e da produção florestal e a alta produtividade florestal.

Quadro 03 - Vantagens comparativas e competitivas das florestas de *Pinus* da região de Lages.

Vantagens comparativas	Vantagens competitivas
Baixo custo da produção florestal;	Alta produtividade florestal;
Florestas plantadas em diferentes estágios de desenvolvimento;	Tecnologia de produção florestal;
Disponibilidade de áreas;	Capacidade técnica;
Disponibilidade de mão-de-obra.	Indústrias de bens de capital.
FONTE: Anuário ABRAF (2006)	

Como se não bastasse tantos problemas aos exportadores com relação à política econômica nacional, o mercado norte-americano também não está muito favorável, principalmente para os produtos fornecidos por essas empresas. Em 2006, especialmente no segundo semestre, o mercado de construção civil dos Estados Unidos da América entrou em declínio, após sucessivos anos de expansão. Esse fato foi chamado de “estouro da bolha imobiliária”.

Os norte-americanos, assim como os brasileiros, gostam de ter sua casa própria e, com os juros em queda naquele país, eles passaram a comprar suas casas e/ou renegociar contratos de financiamento imobiliário, reduzindo as prestações ou alongando os prazos de pagamento. Isso liberou renda para o consumo de outros bens, porém, a demanda aquecida elevou os preços das casas rapidamente. Assim, passou a ser um bom negócio vender o imóvel antigo e comprar um novo. Porém com o aumento dos juros, em função de mudanças na política econômica norte-americana de controle da inflação, esta tendência foi modificada. Com o excesso de oferta de imóveis devido ao “boom” de construções, e a demanda caindo em função da subida dos juros, os preços caíram e novos projetos foram paralisados ou cancelados.

Como os produtos exportados por essas empresas atendem, quase na sua totalidade, esse mercado de construção civil, os volumes demandados diminuiram sensivelmente desde o final do ano passado. O problema só não foi maior porque em função da taxa cambial, muitas empresas diminuiram sua produção ou fecharam, reduzindo a oferta de produtos no mercado. Assim, as empresas que permaneceram conseguiram obter um aumento nos preços dos produtos.

As respostas dos empresários também mostram seu desacordo com a carga tributária nacional e seus efeitos nocivos diretos na competitividade da indústria. Apesar dos esforços das empresas, mercados estão sendo perdidos e empresas estão migrando para regiões onde os impostos são menores.

Além desses problemas advindos da taxa cambial e a carga tributária, a falta de investimentos em infra-estrutura por parte do poder público é crônica, conforme mostra o quadro abaixo:

Quadro 04 – Investimentos em infra-estrutura com relação ao PIB (%)

Anos	Investimentos (% do PIB)
70	4 %
80	1,5 %
90	1,1 %
2000 - 2005	0,3 %

Fonte: AEB – Associação de Comércio Exterior do Brasil (2006)

Como se pode verificar, esse insignificante investimento resulta em precário funcionamento dos portos públicos brasileiros e na má conservação das estradas de rodagem, sem falar no esquecimento completo das ferrovias como meio de transporte de cargas.

O Sr. Rafael de Simas Machado, despachante aduaneiro e proprietário da Activa Comércio Exterior Ltda, em entrevista para o autor, relata uma série de problemas que os exportadores se deparam quando enviam seus produtos ao mercado externo. Esses problemas têm relação com a burocracia nos processos de liberação de cargas pelos órgãos federais, como Receita Federal, IBAMA e Ministério da Agricultura, além de greves e operações padrão dos funcionários desses órgãos. Também, as greves de operadores portuários afetam as exportações, retardando a atracação de navios e aumentando os custos dos fretes marítimos.

Esses problemas, comumente referidos como “Custo Brasil”, inibem a competitividade dos produtos da região de Lages no mercado externo, provocando custos adicionais, atrasando a entrega dos produtos e, num cenário mais negativo, provocando até o cancelamento dos pedidos.

Esses fatos podem ser comprovados em reportagens recentes da mídia impressa sobre a greve dos fiscais federais agropecuários no porto de Itajaí, onde centenas de containeres ficaram parados por falta de fiscalização (Jornal Diário Catarinense – julho 2007).

Quadro 05 – Aspectos que inibem a competitividade dos produtos madeireiros da região

- Elevada carga tributária submetida às empresas;
- Má conservação das estradas;
- Péssimo funcionamento dos portos;
- Burocracia dos órgãos públicos federais responsáveis pela liberação das cargas – IBAMA, MAPA, SRF;
- Greve dos funcionários públicos federais e operadores portuários.

FONTE: Pesquisa de campo (2007)

Tanto o representante comercial da empresa norte-americana OF Lumber Sales INC como o próprio presidente da empresa nos Estados Unidos da América, Oscar Fernandez, mostram-se pessimistas com o cenário futuro das exportações de madeira da região.

Fernandez relata que além dos problemas do mercado imobiliário, já mencionados anteriormente, o custo dos produtos brasileiros está ficando cada vez mais alto em virtude da taxa cambial. Diz ele que em função desse custo, empresas madeireiras americanas, as quais haviam paralisado suas atividades, estão voltando a produzir devido ao preço da matéria-prima no mercado doméstico estar caindo.

Essa empresa vem atuando na região de Lages desde 2002, comprando e distribuindo produtos de madeira de *Pinus spp* no mercado da costa leste norte-americana. Até 2005, seus fornecedores eram em número de 10 a 15 empresas a cada embarque, porém, a partir de 2005, o número de fornecedores vem caindo, reduzidos agora a aproximadamente 06 a 07 empresas. Sr. Oscar Fernandez diz temer pela atividade, pois está ficando muito difícil importar do Brasil na atual conjuntura econômica.

De positivo temos as condições edafo-climáticas e a capacitação tecnológica alcançada pela silvicultura, as quais propiciaram um bom desenvolvimento ao *Pinus*, com incremento médio anual (IMA) na ordem de 25 a 30 m³/ha/ano, comparativamente superior a países produtores de madeira de coníferas como a Finlândia, com 5 m³/ha/ano; Estados Unidos com 15 m³/ha/ano; África do Sul com 18 m³/ha/ano e Chile, com 22 m³/ha/ano.

Essas vantagens comparativas das florestas da região, como alta produtividade, ajudam a fazer frente aos problemas causados pela política econômica e pela falta de investimentos em infra-estrutura, porém, não são suficientes num quadro negativo de longo prazo. Comparando com um ditado popular entre agricultores, “somos competitivos até a porteira, da porteira para fora, perdemos mercado”.

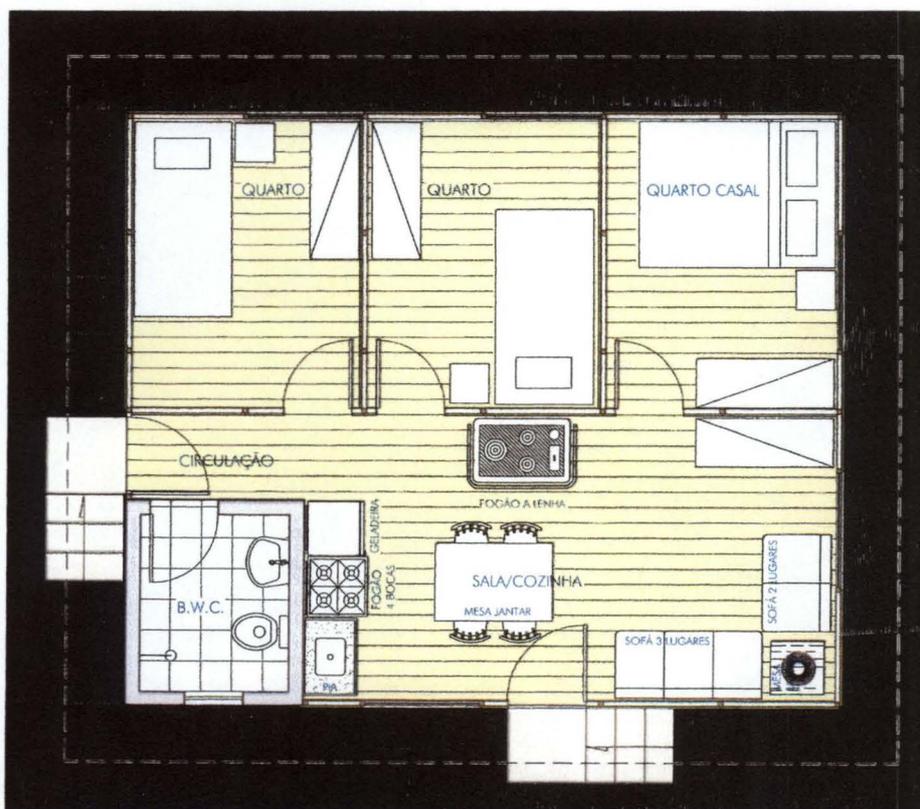
O SINDIMADEIRA de Lages vem buscando alternativas de mercado para as empresas associadas e, em parceria com arquitetos locais, desenvolveram um projeto de casas populares construídas com madeira de *Pinus* tratado. Esse projeto, denominado “Kit Casa Popular”, tem como alvo a população de baixa renda e o enorme déficit habitacional brasileiro.

O projeto se encontra em estágio ainda inicial, com uma casa modelo construída para apresentação aos órgãos financiadores. Este projeto poderá ser uma alternativa ao mercado internacional e propiciar uma melhor rentabilidade a indústria madeireira.

Fig. 05 – Projeto “Kit Casa Popular”



Fig. 06 – Planta baixa da casa popular em madeira tratada



5. CONCLUSÕES

Desde os primeiros ensaios realizados pela Cia Melhoramentos de São Paulo em 1922, a silvicultura do *Pinus* vem avançando significativamente. Ao longo das últimas décadas, programas de pesquisa e melhoramento genético de empresas privadas e de instituições públicas proporcionaram ganhos em produtividade volumétrica extremamente significativa.

No Sul do Brasil, as atividades de base florestal encontraram vantagens comparativas para se estabelecerem, graças às condições edafo-climáticas e a madeira oriunda dos reflorestamentos de larga escala feitos com os incentivos fiscais.

Em Santa Catarina, especialmente na região serrana, a base florestal foi estabelecida por empresas de papel e celulose em áreas próprias e arrendadas. Com o passar dos anos, a proibição do corte e exploração de madeira oriunda de florestas nativas, além da baixa remuneração propiciada pela atividade pecuária, novas áreas foram incorporadas para o cultivo florestal, consolidando de fato essa atividade, sendo hoje, uma das mais importantes atividades da região serrana.

O rápido crescimento das nossas florestas propiciou um diferencial altamente competitivo dos produtos madeireiros da região, comparativamente com produtos de países concorrentes.

Porém, toda essa pujança natural do setor florestal da região não é suficiente para enfrentar os obstáculos que a política econômica de fortalecimento da moeda nacional está trazendo às empresas madeireiras.

Nos últimos anos, a exportação de madeira serrada para o mercado norte-americano atingiu valores significativos, gerando emprego e renda à população serrana, porém, após anos consecutivos de bonança, o fortalecimento do real está trazendo sérias dores de cabeça aos empresários, resultando em diminuição da atividade madeireira na região.

As informações vindas dos Estados Unidos não são nada otimistas, muito pelo contrário, a crise que passa o setor imobiliário já está afetando as exportações dessas empresas, com pedidos sendo cancelados ou quantidades pedidas sendo reduzidas.

Mas não é só a política econômica que inibe a competitividade dos nossos produtos, a tradicional burocracia e morosidade dos órgãos públicos responsáveis pela liberação das cargas atrapalha as empresas madeireiras, gerando custos adicionais que reduzem ainda mais a margem de lucro das empresas.

Podemos concluir baseado nas entrevistas e conversas realizadas com empresários locais, de empresas exportadoras, de conversas com despachante aduaneiro no porto de Itajaí – SC, e com empresário importador de madeira dos EUA, que os fatores que inibem o desempenho dessas empresas são:

- Política econômica, especialmente com relação à taxa cambial, a qual estará propiciando num curto prazo de tempo a completa desindustrialização do setor;
- Carga tributária excessiva que tira a competitividade dos produtos nacionais frente aos países concorrentes;
- Insignificantes investimentos em infra-estrutura, resultando em altos custos de frete, tanto rodoviários como marítimos;
- Burocracia dos órgãos federais que fazem a liberação das cargas nos portos,
- Greves sucessivas dos funcionários desses órgãos.

O conjunto de todos esses fatores, comumente denominado de “Custo Brasil”, é responsável pela ainda tímida participação brasileira no mercado internacional.

Lages e a região serrana possuem uma base florestal e um parque industrial madeireiro com potencial muito grande. Os empresários devem buscar novos mercados e novos produtos, investindo em *design* e inovações e não só repetir padrões já estabelecidos. Mercados antes importantes como o da indústria da construção civil devem ser novamente buscados, visto a melhoria no cenário econômico nacional.

O projeto de casas populares do SINDIMADEIRA pode vir a ser uma excelente alternativa de mercado para as empresas madeireiras, diversificando suas vendas e reduzindo sua dependência do mercado externo.

Existe a necessidade de se planejar o setor de forma estratégica, como um todo, englobando toda a cadeia produtiva. Envolver as instituições representativas do setor, como sindicato e associação comercial; as universidades locais com os cursos de Engenharia Florestal e Industrial Madeireira, as instituições de formação de mão-de-obra técnica, o Poder Público, enfim, envolver toda a sociedade e fazer ela pensar o futuro, porém, sem perder o foco no presente, buscando o desenvolvimento regional de forma sustentável visando uma melhor qualidade de vida para a população serrana.

6. REFERÊNCIAS

- ABIMCI – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE MADEIRA PROCESSADA MECANICAMENTE. **Dados setoriais**. Disponível em <<http://www.abimci.com.br>> Acesso em junho de 2007.
- ABRAF – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PRODUTORES DE FLORESTAS PLANTADAS. **Anuário estatístico da ABRAF: ano base 2005**. ABRAF. Brasília. 2006.
- ACTIVA COMÉRCIO EXTERIOR LTDA. **Entrevista**. Itajaí, Santa Catarina. Julho 2007.
- AMURES – ASSOCIAÇÃO DOS MUNICÍPIOS DA REGIÃO SERRANA. **Municípios**. Disponível em <http://www.amures.org.br>. Acesso em junho de 2007.
- ÂNGELO, H. **Implicações da certificação florestal na competitividade da madeira tropical brasileira no mercado internacional**. Brasília: MMA, 2002b. 38p.
- ANUÁRIO Comércio Exterior 2006. **Madeira**. Análise Editorial, p. 218, 278-279. 2006.
- ALVES, A. G. M. P.; SILVA, C. A. V.; SANTOS, E. R.; MOISÉIS, L. G.; PEREIRA, M. C. S.; BREMER, O. A. **Florestamento na região sul do Brasil: uma análise econômica**. Florianópolis. BRDE, 51 f. Setembro 2003.
- BOA ESPERANÇA IND. COM. EXP. MADEIRAS LTDA. **Entrevista**. Capão Alto, Santa Catarina. Junho 2007.
- HOFF, D.N.; SIMIONI, F.J. **O Setor de base florestal na serra catarinense**. Lages, Editora UNIPLAC, 2004. 268 p.
- INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MADEIRAS OLÍMPIO LTDA. **Entrevista**. Lages, Santa Catarina. Junho 2007.
- J.J. THOMAZI & CIA LTDA. **Entrevista**. Lages, Santa Catarina. Julho 2007.
- MDIC – MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Balança comercial por municípios**. Disponível em <<http://www.desenvolvimento.gov.br>> Acesso em maio de 2007.
- MOREIRA, B. F. **Porque que os exportadores pedem a desvalorização cambial**. Disponível em <<http://www.aeb.org.br>> Acesso em junho de 2007.
- NOCE, R. **Competitividade da indústria brasileira de painéis de madeira no mercado internacional 1998 a 2002**. Viçosa, 2005. 74 f. Dissertação (Mestrado em Ciência Florestal). Universidade Federal de Viçosa.
- OF LUMBER SALES INC. **Entrevista**. Lages, Santa Catarina, Julho 2007.
- PANDOLFO MADEIRAS LTDA. **Entrevista**. Lages, Santa Catarina. Julho 2007.
- PINHEIRINHO MADEIRAS LTDA. **Entrevista**. Campo Belo do Sul, Santa Catarina. Junho 2007.
- REVISTA DA MADEIRA. **Exportações chegam a US\$ 7,5 bilhões em 2005**. Revista da Madeira nº 94, p. 04-10, 2006.
- SILVEIRA, C. **História da indústria da madeira: serra catarinense 1940 – 2005**. Lages (SC): Ed. do autor, 2005. 452 p.
- SINDIMADEIRA – SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DE SERRARIAS, CARPINTARIAS E TANOARIAS DE LAGES. **Considerações sobre a indústria de base florestal na região da AMURES**. Lages. 2006.

SPC – SOUTHERN PINE COUNCIL. **Southern Pine Facts**. Disponível em <<http://www.southerpine.com>> Acesso em maio de 2007.

TUOTO, M. **Produção e mercado de madeira de pinus com valor agregado**. 2º Congresso Internacional do Pinus. Curitiba. 2006.

VALVERDE, S.R.; CARVALHO, R.M.M.; SOARES, T.S.; OLIVEIRA, P.R.S. **Evolução da participação do setor florestal na economia brasileira**. In: Congresso Florestal Brasileiro, 8. São Paulo, 2003, Anais... São Paulo: SBS/SBEF, 2003. v.2. (Em CD-Rom).

VASQUES, A. G. **Premissas estratégicas para a silvicultura do gênero pinus no brasil**. 2º Congresso Internacional do Pinus. Curitiba. 2006.

7. ANEXO 01

Fotografias mostrando alguns dos produtos exportados pelas empresas de Lages e região e seu uso no destino:

Foto 01: fardos de cerca “dog ear” prontos para embarcar



Foto 02: cerca “dog ear” sendo utilizada nos EUA

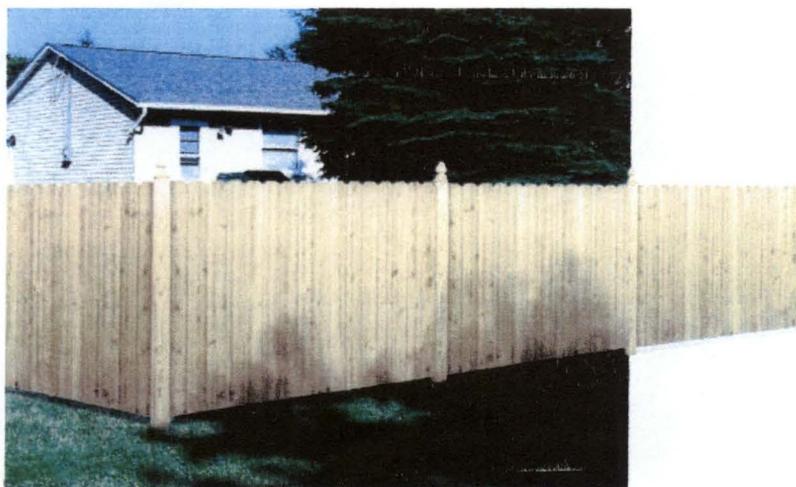


Foto 03: fardos de cerca gótica

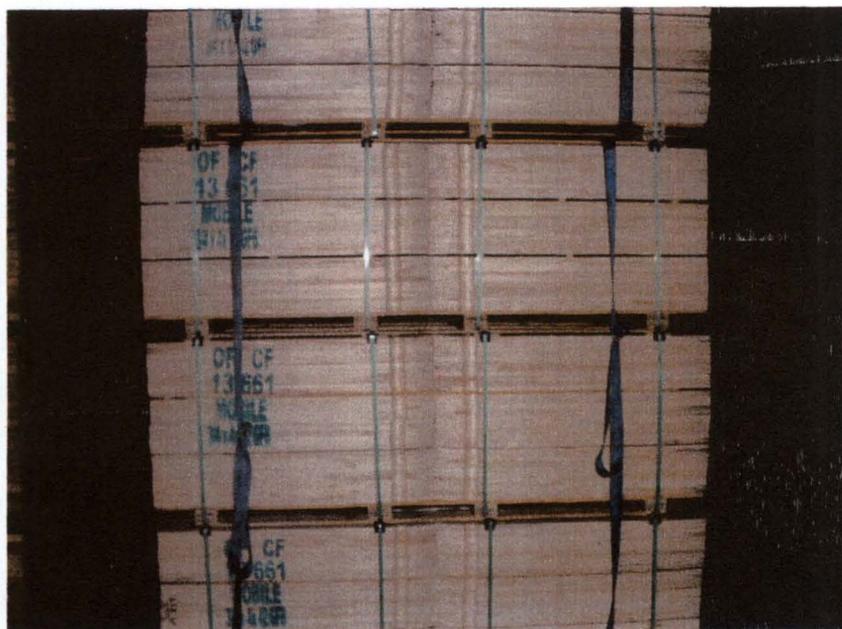


Foto 04: cerca gótica sendo utilizada nos EUA

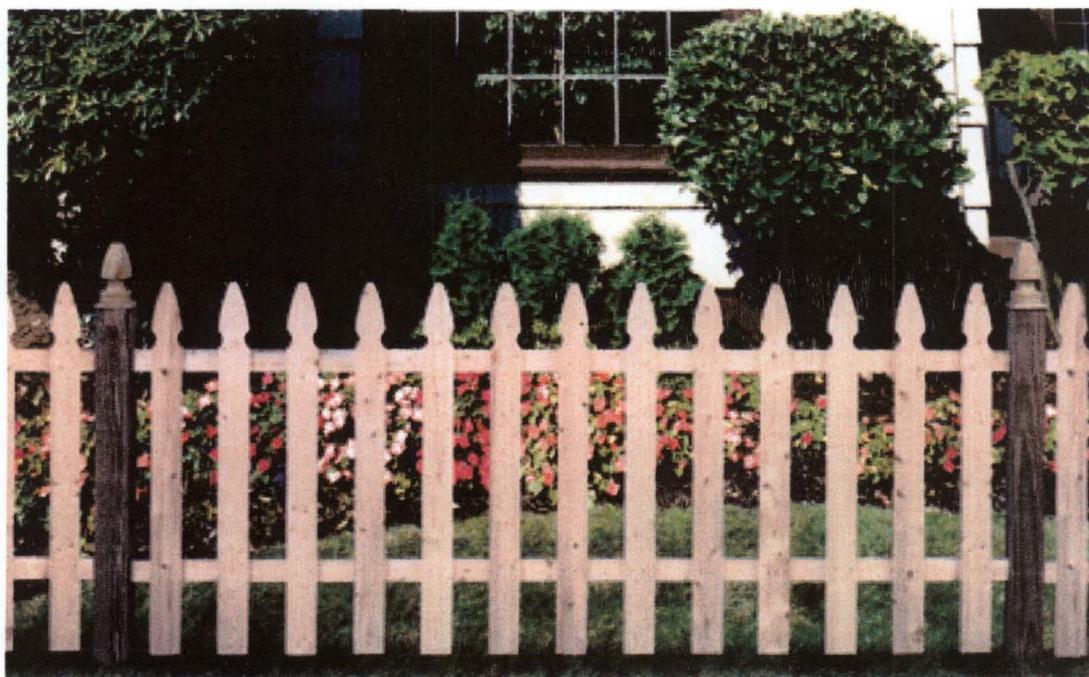


Foto 05: fardos de balusters



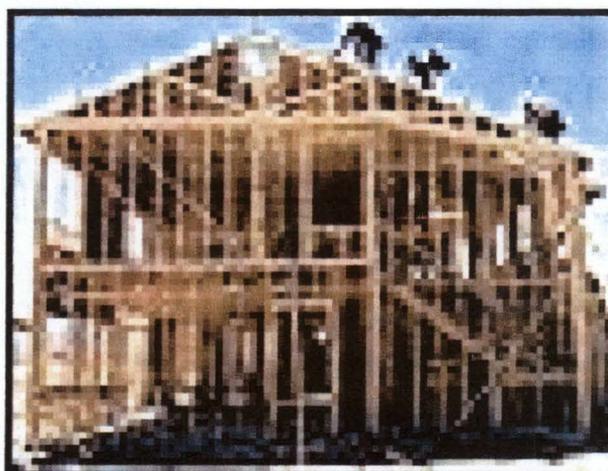
Foto 06: balusters sendo utilizados



Foto 07: madeira serrada S4S (aplainada)



Foto 08: madeira serrada sendo utilizada na construção civil



8. ANEXO 02

Questionário elaborado pelo autor com respostas dadas por uma empresa entrevistada:

“1) Identificação:

Nome da empresa: Boa Esperança Ind Com e Exportação de Madeiras Ltda

Nome do responsável legal: Israel Marcon

Ano de estabelecimento da empresa: 1992

Produtos fabricados: Madeira serrada de *Pinus*, cercas, painéis de *Pinus* (EGP)

Mercado interno (%): 35%

Mercado externo (%): 65%

Faturamento mensal (US\$): xxx

Número de empregos diretos gerados: 90

2) Setor florestal:

1. A empresa possui reserva florestal própria? Caso positivo, aproximadamente quantos hectares?

R.: Não.

2. Qual a sua opinião com relação a questão ambiental X florestas plantadas e a pressão exercida pela legislação e ambientalistas referente a manutenção e expansão da base florestal na região serrana?

R.: Acredito que seja um tema bastante polêmico, primeiro pelo fato dos ambientalistas terem um discurso muitas vezes vazio e sem sustentação técnica, mas que por outro lado, atinge muito bem a mídia e a população, e outra, é o fato da Legislação Federal estar defasada, haja visto as particularidades dos diversos estados brasileiros, dificultando muitas vezes a sobrevivência de comunidades rurais e atividades que podem ser interessantes tanto na questão da produção e valor, quanto nas questões de impacto ambiental. Desta forma acredito que estes fatores são extremamente impactantes no setor de base florestal, hoje e para o futuro.

3. Em suas palavras, como vê as perspectivas para o setor florestal na região.

R.: Apesar das ressalvas quanto ao discurso ambientalista e das imposições legais (Código Florestal, CONAMA) acredito que o setor terá um futuro promissor, haja vista uma gama de empresas que estão oferecendo alternativas interessantes, como a utilização da biomassa na geração de energia limpa, a fabricação de MDF, a renovação das indústrias com novos equipamentos e tecnologia, a possibilidade de construção de moradias com madeira cultivada, enfim, o setor continuará sendo importante para a economia regional, mudando o perfil do antigo “madeireiro”, para um industrial preocupado com a sustentabilidade do seu negócio, do meio ambiente, e da comunidade.

3) Setor industrial:

1. Com relação ao mercado doméstico, a empresa fornece para esse mercado? As empresas compradoras são exportadoras?

R.: Sim, o percentual de vendas para o mercado interno tem como destino final a fabricação de móveis para exportação.

2. Com relação a esse mercado doméstico, a empresa pode se beneficiar de um aumento na demanda de produtos, especialmente com um novo “boom” imobiliário?

R.: É um ponto importante, pois sempre devemos considerar a indústria da construção civil como destino de parte dos nossos produtos, bem como, também a fabricação de móveis como sendo um dos pontos finais de toda a cadeia do setor da base florestal. Caso haja um incremento neste setor, principalmente na utilização de chapas (MDF, aglomerado, compensado, painéis) a cadeia toda será beneficiada.

3. Qual a sua opinião sobre a carga tributária brasileira e sua influência na competitividade das empresas?

R.: O nosso país tem uma classe empresarial capaz de operar verdadeiros milagres, pois apesar da nossa alta carga tributária e outros fatores estruturais que influenciam negativamente as empresas, ainda encontramos meios de criar diferenciais, mas acredito que estamos perdendo essa força, pois o que vemos são empresas nacionais migrando para outros países, onde a carga de impostos é menor. Acredito que se não houver uma reforma neste assunto o país pode sofrer uma desindustrialização muito grande e desemprego acentuado num futuro próximo.

4. Com relação ao mercado externo, em sua opinião, quais são os fatores que promovem a competitividade das empresas regionais e, quais são os fatores que inibem essa competitividade?

R.: Por termos uma forte ligação com o mercado externo, sofreremos muito com a atual política cambial, é óbvio. Quanto a nossa competitividade, acredito que estamos perdendo espaço, pois em contato com nossos clientes, percebemos uma migração na compra de produtos que antes éramos capazes de competir. Outro fator importante, que poderia ser nosso aliado, mas não estamos sabendo usar, é o fator “floresta”, haja visto que não há um discernimento do setor com vistas ao futuro. Para entendermos melhor: a matéria-prima florestal é essencial para a indústria e desta forma deveríamos ter um planejamento regional que permitisse coibir a especulação de alguns setores que possam desvirtuar os preços, provocando uma verdadeira guerra entre empresas em busca da matéria-prima, isso provoca no médio prazo, perda de competitividade e espaço das indústrias da região.

5. Com relação a conjuntura econômica nacional, de taxa de câmbio desfavorável, quais são as perspectivas da empresa frente a esse cenário num curto e médio prazo?

R.: Adaptar, esse é o verbo que devemos usar, pois quem não conseguir adaptar suas plantas para este cenário não terá condições de sobreviver neste mercado. Também contar com a boa vontade por parte

dos fornecedores de matéria-prima a readequarem os preços para nível anterior ao “boom” do ano de 2002, onde a taxa cambial mascarou um realidade que não existe mais. O preço das toras deve retornar a realidade, permitindo ter as mesmas taxas de lucro de antes.

6. Como esse cenário afeta a competitividade da empresa no mercado internacional?

R.: Nossa empresa prima pela parceria, seja com fornecedores ou com nossos clientes, desta forma, vem buscando meios de conseguir melhorar a eficiência produtiva, melhorar os preços de venda dos nossos produtos, enfim, buscar a conjugação do verbo “adaptar” com todos os envolvidos com nossa empresa.

7. Qual a sua opinião sobre a agregação de valor aos produtos madeireiros é viável a nível regional ou, se trata apenas de retórica de políticos e de pessoas alheias ao setor?

R.: Acredito que isto vem acontecendo, como citei antes, com as plantas de MDF e geração de energia a partir da biomassa, já estamos agregando valor aos nossos produtos. A indústria vem buscando novos produtos e isso será consequência da evolução natural do setor. O que devemos ter cuidado é com os falsos discursos, que se referem à agregação de valor como a salvação do setor. Devemos acima de tudo, valorizar o nosso passado para vislumbrar o futuro, e para isso não esqueceremos que a nossa cultura é de “serrar tora” e vem a mais de 100 anos mantendo a economia da região, e não será num piscar de olhos que vamos mudar isso. Como citei antes, é com planejamento, consciência e união que formataremos um futuro promissor ao nosso setor.

8. Com relação a logística de exportação dos produtos da empresa, qual a sua opinião sobre os aspectos que promovem a competitividade da empresa e os aspectos que inibem essa competitividade, como trafegabilidade das estradas, estrutura portuária, burocracia nos despachos, etc?

R.: O chamado “Custo Brasil”, aí inseridos estes tópicos, podemos avaliar como um fator associado a alta carga de impostos e encargos como limitador de nossa competitividade. O que podemos avaliar é que são fatores que estão estacionados e não percebemos uma evolução no sentido de amenizar esta falta de infra-estrutura nacional, o que pode ser decisiva na inserção do nosso país no mercado global em comparação com nossos concorrentes.