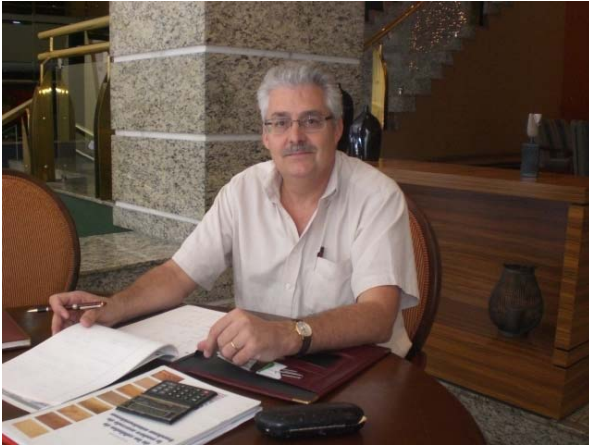


BRASIL ESTÁ NA MIRA DOS ESTADOS UNIDOS



Entrevista com John Read, consultor parceiro da American Hardwood Export Concil (Ahec).

Porthus: Qual o potencial do mercado do Brasil para madeiras americanas?

John Read: A Ahec está avaliando mercados em todo o mundo para a promoção e venda de madeiras nobres norte-americanas. Vim ao Brasil para conhecer mais de perto o mercado, checar a aceitação do produto e o potencial de expansão das vendas por aqui.

P: E o que o senhor está vendo?

JR: O Brasil está sim muito receptivo à madeira norte americano. Há vários pontos que colaboram para isso. Ao contrário de países como a Índia, que criam barreiras para a importação de madeira, mesmo quando há uma escassez cada vez maior da matéria-prima, o Brasil entende que, para suprir suas demandas, é necessário buscar as soluções que incentivem as empresas locais a se diferenciar.

P: Em relação ao mercado brasileiro? Que perfil de empresa se mostra interessada nas madeiras duras norte-americanas?

JR: Um mercado que sempre foi tradicional no Brasil para as madeiras americanas é o de reexportação, que explora o Drawback, lei que isenta de impostos empresas que importam matérias-primas para a fabricação de produtos para a exportação. Mas estamos percebendo agora que este mercado está perdendo espaços para fábricas que atendem ao consumo interno. O Brasil tem um enorme potencial para o consumo de madeiras nobres em diversos segmentos de mercado, como de móveis para decoração, móveis para escritórios e cadeiras, entre outros.

P: A madeira americana chega ao Brasil com valores competitivos?

JR: Sim. O valor do frete dos Estados Unidos até os portos é similar ao que é investido para transportar uma madeira nobre da região Norte do Brasil até o Sul, onde estão os principais pólos fabricantes. Além disso, temos a nosso favor a desvalorização do dólar, que não deve ter grandes alterações nos próximos anos, já que a economia brasileira tornou-se bastante estável nos últimos anos.

P: Há garantias de fornecimento da madeira?

JR: Os Estados Unidos hoje tem uma área florestal maior do que há 10 anos, ao mesmo tempo em que produz quase 50% menos madeira. Isso significa que há um potencial enorme para comercialização. Além disso, vale ressaltar que esse crescimento de área plantada é todo realizado por métodos sustentáveis, com manejo controlado e reflorestamentos naturais. Todo esse trabalho é feito com foco na biodiversidade, tanto da fauna quanto das florestas. Há ainda

questões legais. Nos Estados Unidos não se corta uma floresta sem que as autoridades regulamentadoras sejam informadas. A USDA Forest Services faz supervisões e controles de praticamente todas as florestas americanas.

P: E como funciona esse trabalho da AHEC? Os empresários podem ter auxílio da entidade?

JR: A AHEC é uma entidade que congrega as principais empresas exportadoras de madeira dos Estados Unidos. A associação foi criada para unir essas empresas e promover a realização de negócios, não para comercializar produtos. Participamos de feiras, divulgamos informes, guias técnicos e atuamos em workshops nos pólos de produção e no acompanhamento técnico junto a universidades e também com clientes dos nossos associados.

John Read, consultor responsável por um amplo estudo sobre o potencial brasileiro para o consumo de madeiras importadas dos Estados Unidos, promovido pela AHEC (American Hardwood Export Concil) entidade que congrega as principais empresas exportadoras de madeira americanas.