Vendendo fumaça

Em criativa estratégia de mercado, países poluidores emitem cotas de poluição que empresas ou países não-poluidores irão vender

LAURA TETTI
WALDIR SIQUEIRA
GIOVANNI BARONTINI
JOSÉ CARLOS PEDREIRA DE FREITAS



Firmada no âmbito da Rio 92, a Convenção Quadro das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas se desdobrou no Protocolo de Kyoto, assinado em dezembro de 1997 no Japão. Entre os compromissos assumidos por seus signatários estão as metas de redução da emissão de gases – principalmente o CO_2, resultante sobretudo da queima intensiva de combustíveis fósseis – que provocam o efeito estufa e ameaçam o equilíbrio climático do planeta.

O Protocolo e seus instrumentos

Assinado por 73 países, o Protocolo só entra em vigor depois de ratificado por um conjunto de países que representem pelo menos 55% das emissões mundiais. Os signatários foram divididos em dois grandes grupos: o chamado anexo A, considerados grandes emissores, que assumiram o compromisso de reduzir suas emissões de CO_2 até 2012 para percentuais abaixo dos níveis registrados em 1990, e o anexo B, países de baixo nível de industrialização e reduzidos níveis de emissão, que não assumiram compromisso obrigatório de redução.

A implementação desses objetivos incluiria instrumentos como:

- *joint implementation* ou implementação conjunta: troca de volumes de emissão/redução entre países do anexo A;
- *emissions trading*, relacionado ao incremento do comércio de emissões;
- Clean Development Mecanism (CDM), ou Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL), absorção ou redução de emissões realizadas nos países do anexo B, que poderiam ser comercializadas e adquiridas para efeito de abate nas cotas fixadas para os países do anexo A. É uma estratégia de compensação de emissões nos países ricos com reversão das ameaças decorrentes das mudanças climáticas.

Idéia produtiva

A idéia do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo consiste em abrir mecanismos de mercado que permitam aos grandes emissores (empresas ou países) abater, do seu volume de geração de CO_2 e outros gases, cotas que seriam vendidas por empresas ou países com capacidade de desenvolver atividades ou ações para resgatar CO_2 ou outros gases poluentes da atmosfera e de alguma forma contribuir para sua redução na atmosfera.

É o caso de vários países tropicais, entre eles o Brasil, que apresenta uma série de vantagens comparativas favoráveis ao seqüestro ou substituição da emissão desses gases na atmosfera. A grande maioria dessas vantagens está relacionada a segmentos do nosso agribusiness que passariam a participar com destaque desse mercado.

Na medida em que mais da metade da matriz energética brasileira é ainda abastecida por fontes renováveis, o Brasil, apesar de significativamente industrializado, apresenta baixíssimos índices de emissão de CO_2. Além de possuir vastas reservas florestais reconhecidas como importantes áreas de contribuição para o equilíbrio climático do planeta, tem considerável e bem-sucedida experiência na produção de bio-

Os autores integram o Consórcio Técnico contratado pela Abag para o desenvolvimento do Projeto Piloto de Comercialização de CO_2

massa agrícola promovida em bases ambientalmente sustentáveis. A produção de biomassa agrícola brasileira utiliza pouquíssimos insumos agrícolas derivados do petróleo, contribuidores para o efeito estufa.

Vantagens

O Brasil já tem instalada uma vasta área de produção agrícola altamente captadora de CO_2 da atmosfera. Em termos de mercado e preços internacionais, apresenta relevantes vantagens competitivas nessa produção. São atividades florestais – madeira e seus derivados industriais, como celulose e papel; a agroindústria sucroalcooleira, intensivamente utilizada com finalidades energéticas, substituindo uma fatia importante do consumo nacional de petróleo e contribuindo para atenuar o efeito estufa e algumas culturas perenes de elevado poder de seqüestro de CO_2 da atmosfera.

É um enorme potencial não explorado de áreas agricultáveis e condições para o rápido crescimento de espécies vegetais altamente captadoras de CO_2 e ao mesmo tempo indutoras de desenvolvimento regional (de atividades industriais e de suprimento energético inclusive) e da valorização do agribusiness brasileiro como um todo.

Os aspectos técnicos e legais da operação devem ser cuidadosamente considerados em se tratando de um *cross border business*. O lançamento de papéis no mercado internacional, iniciativa do Brasil, tem tido ótima receptividade, como no episódio dos *commercial papers*. Também aqui o setor privado pode tomar a dianteira e antecipar-se à própria regulação da matéria, sustentando sua iniciativa estritamente em mecanismos de mercado, seguida naturalmente da indispensável regulamentação futura.

Perspectivas

As oportunidades que se abrem para o agribusiness brasileiro são imensas e já reconhecidas internacionalmente.

Em edição de dezembro de 1997, analisando o resultado da Reunião de Kyoto sobre o Tratado das Mudanças Climáticas, *The Wall Street Journal* relata que a aprovação da *joint implementation* abre caminho para a comercialização entre empresas de diferentes países ou entre países para cotas de resgate de CO_2 que, a curto prazo, "será a maneira mais barata de os grandes emissores atingirem a meta de diminuir sua geração de gases que provoquem o efeito estufa".

O Brasil apresenta vantagens comparativas favoráveis ao seqüestro ou substituição da emissão desses gases na atmosfera. A grande maioria dessas vantagens está relacionada a segmentos do agribusiness que passariam a participar com destaque desse mercado.

Acrescenta ainda o jornal que os operadores do mercado financeiro estimaram que nessa área de compra e venda de resgate de CO_2 "emerge um mercado multibilionário de dólares entre os países industrializados e os países em desenvolvimento, como o Brasil".

Alguns deles já estão se beneficiando desse mercado: Costa Rica, México e, mais recentemente a Bolívia, já comercializaram cotas de resgate de gases responsáveis pelo efeito estufa. A Bolsa de Chicago tem mesmo uma cotação básica para a tonelada resgatada desses gases, estimada na ordem de US$10,00.

Ainda segundo o *The Wall Street Journal*, só em 1997 foram comercializados 7,2 milhões desses certificados, que contemplam a emissão de poluentes como CO, NO_x, SO_2 e chegam a alcançar até US$ 90,00 por tonelada.

Mercado emergente

O mecanismo de comércio de papéis e certificados de compra e venda de cotas de emissão de poluentes atmosféricos já constitui importante e tradicional mercado em países como os Estados Unidos.

Entre nós, respeitados órgãos de imprensa como a *Gazeta Mercantil* já falaram dele, construído de modo a gerar recursos para ações ambientalmente sustentáveis e permitir que cada empresa estabeleça o ritmo que lhe for mais apropriado para adequar-se à legislação ambiental pertinente.

Como o comércio de certificado de emissão prevê que a cada ano as empresas que vendem as cotas de emissão sejam obrigadas a vender apenas 80% da sua capacidade, o resultado final de melhoria da qualidade ambiental é uma realidade.

No caso do Brasil, esse mercado emergente é possibilidade concreta de adicionar valor e um *plus* de remuneração a um enorme leque de atividades agrícolas. Some-se a isso o fato de em muitos casos viabilizar o uso sustentado e lucrativo de reservas florestais e áreas de proteção que hoje, além de ameaçadas, funcionam como importante fator de desorganização da nossa política agrária e constituem um dos alvos principais das críticas e dos desgastes que sofremos no âmbito internacional.

Isso, além de decisivo para a competitividade da nossa agricultura e de representar importante alternativa futura para o financiamento dos agronegócios, significa uma oportunidade de valorizar a imagem institucional de nossa produção rural, destacando sua contribuição positiva para a melhoria ambiental do planeta e neutralizando obstáculos tarifários e comerciais que, sob o manto de argumentos de defesa da ecologia e da saúde, impedem uma presença mais substantiva de muitos gêneros agrícolas brasileiros no mercado internacional.

Passo concreto

Apesar da importância estratégica dos desdobramentos comerciais resultantes do MDL e das resoluções do Protocolo de Kyoto, nosso país e principalmente as entidades do setor agrícola e dos agronegócios ainda se mantêm à margem desse debate, que em países como Malásia e Austrália, por exemplo, envolve até os principais mandatários.

Esse fato, que se agrava pela ausência de uma política nacional pró-ativa na área de meio ambiente e pelas turbulências econômicas que afetam nosso campo hoje, nos ameaça com a possibilidade de perdermos outra importante oportunidade de capitalizar e agregar valor aos diferenciais ambientais positivos do nosso agribusiness.

Em função disso, a Associação Brasileira de Agribusiness (Abag), após discussão de sua diretoria e com o apoio de consórcio técnico especializado contratado para esse fim, deci-

diu desenvolver o Projeto Piloto de Comercialização de CO_2, que se encarregará de conceber e estruturar toda a engenharia necessária ao lançamento dessa nova *commodity* ambiental.

Potencialidades do mercado

Com a realização, nos próximos meses, de um *workshop*, em conjunto com a Agência Estado e a Bolsa Mercantil e de Futuros (BM&F), pretende-se aumentar o nível de informações sobre as potencialidades do mercado de compra e venda de seqüestro de emissões de poluentes atmosféricos e alavancar ações que assegurem aos agronegócios participação e beneficiamento desse novo mercado.

Enxuto e bem objetivo, esse *workshop* visa concretizar ações que efetivem a participação vantajosa de setores do agribusiness brasileiro no comércio internacional de carbono.

Os Estados Unidos são os maiores emissores mundiais de CO_2 (da ordem de 6 mil toneladas/ano por habitante). O Brasil, além de apresentar nível baixíssimo de emissões (menos de 500kg/ano por habitante), é reconhecido pelos especialistas internacionais como o país de maior capacidade de resgate de CO_2.

Considerando a autoria norte-americana da proposta de *joint implementation*, o comércio de carbono entre empresas de diferentes países e o interesse manifestado publicamente pelo governo Clinton de promover um entendimento sobre o tema entre EUA e Brasil, o potencial de entendimento entre empresas norte-americanas, as grandes emissoras mundiais de CO_2, e empresas ou empreendimentos de resgate de CO_2 vinculados ao agribusiness no Brasil parece promissor e viável a curto prazo.

Estimados em 30 pessoas, os participantes serão convidados em função de competências específicas nas áreas interdisciplinares que compõem a discussão desse tema e de sua disposição para participar dos esforços de viabilização da operação piloto de lançamento.

Requisitos para participar

- Exercer atividades produtivas da agropecuária, com fortes efeitos na mitigação dos efeitos nocivos da emissão de poluentes na atmosfera (grupos empresariais ligados à produção agropecuária, especialmente as áreas florestal e sucroalcooleira).

- Pertencer à área do mercado financeiro (bancos, bolsas de valores e de futuros), com larga experiência na montagem da engenharia requerida para a futura operação desses papéis.

- Empresas de consultoria e auditoria – especialmente ligadas ao lançamento de papéis de empresas nos mercados financeiros internacionais – que venham no futuro engajar-se na certificação da operação de lançamento dos papéis a serem emitidos com lastro em *commodities* ambientais.

- Empresas de consultoria e de certificação ligadas às áreas agropecuária e ambiental, a serem envolvidas na garantia de qualidade e de performance das atividades/operações selecionadas.

- Empresas com atividades produtivas emissoras de poluentes, especialmente industriais, com forte impacto ambiental via emissão de poluentes atmosféricos, interessadas na aquisição de cotas ou direitos para emitir esses poluentes.

Os Estados Unidos são os maiores emissores mundiais de CO_2 (da ordem de 6 mil toneladas/ano por habitante). O Brasil, além de apresentar nível baixíssimo de emissões (menos de 500kg/ano por habitante), é reconhecido pelos especialistas internacionais como o país de maior capacidade de resgate de CO_2.

Principais objetivos

Commodities ambientais – novas oportunidades para o agribusiness brasileiro no Acordo Internacional para o Combate ao Efeito Estufa, como se chama esse *workshop*, terá por objetivos:

- possibilitar a diferentes atores integrantes dos agronegócios a oportunidade de conhecer as potencialidades do emergente mercado das *commodities* ambientais, discutindo as principais características e mecanismos de venda de cotas de resgate de CO_2 já implementados ou em implementação entre empresas e países;

- difundir as alternativas – em funcionamento e possíveis – que o mercado abre a esse tipo de comercialização;

- discutir possibilidades de alavancagem de entendimentos comerciais entre empresas grandes emissoras (em especial multinacionais sediadas no Brasil) e empresas do nosso agribusiness com capacidade de resgate de CO_2;

- discutir alternativas que possibilitem uma relação de confiabilidade, segurança e *win-win*, entre empresas brasileiras e estrangeiras, na eventualidade de efetivação de um comércio de cotas de CO_2 entre elas;

- viabilizar a criação de um fundo destinado a financiar a realização do projeto piloto, conferindo à Abag o papel de articulador e catalisador dos interesses dos grupos privados brasileiros e estrangeiros, no que diz respeito ao comércio internacional de carbono.

Alternativas ponderáveis

O processo se articulará essencialmente pela elaboração de um conjunto de projetos pilotos passíveis de serem certificados, com vistas à geração de créditos de redução de emissões, que poderão ser comercializados, no âmbito público (países) ou privado (empresas), para abatimento dos excedentes de emissão dos sujeitos compradores e cumprimento de seus respectivos compromissos de redução.

Entre as alternativas teoricamente ponderáveis, sobressaem as atividades de resgate e absorção de gases de efeito estufa (plantios de compensação) e de salvaguarda dos sumidouros. São sujeitos protagonistas dos projetos a serem implementados:

- captores: contribuem ativa-

mente (reflorestamento, produção canavieira), ou passivamente (atividades de preservação), no seqüestro de carbono e outros gases, obtendo certificados a serem comercializados; aí incluem-se ainda atividades geradoras de fontes alternativas de energia, substituidoras de fontes tradicionais oriundas de combustíveis fósseis;

- *pool*: fornecedores de serviços (técnicos – implantação dos projetos/verificação modalidades e níveis de redução e seqüestro; auditores e consultores – fiscalização e certificação; bancos de investimento; assessores jurídicos, empresariais e financeiros);
- emissores: estão interessados na aquisição das cotas e direitos de emissão, representados em papéis e certificados.

Etapas de implementação

Através do *workshop* será avaliada a aptidão do tema para aglomerar o interesse de categorias, entidades e associações públicas e privadas, sujeitos emissores e captores, atuais e potenciais, para assegurar a formação de *funding* para financiar o projeto piloto a ser proposto em suas sucessivas etapas de implementação, ou seja:

- constituição de entidade jurídica adequada;
- estudo das alternativas de resgate;
- elaboração de pesquisa científica específica;
- estudo e identificação dos critérios de certificação;
- estudo financeiro;
- administração do processo;
- análise mercadológica e plano de divulgação.

Algumas projeções financeiras prévias para análise da relação custo/benefício, baseadas em dados atualmente disponíveis, serão apresentadas no *workshop* no tocante às atividades de plantio de cana, madeira e dendê. O aprimoramento e a verificação de tais projeções, baseadas em pesquisa científica que ofereça o substrato indispensável para as atividades sucessivas de certificação e comercialização, constituem o próprio objeto do projeto proposto, a ser oportunamente financiado e realizado.

Avaliada a oportunidade da idéia e criada uma massa crítica inicial de interessados, o *workshop* irá viabilizar os meios, inclusive financeiros, para que se desenvolvam no âmbito da Abag os estudos necessários e agenciar as alianças entre parceiros interessados no tema, em conformidade com os propósitos e finalidades de cada um.

GESTÃO FLORESTAL

Tamanho gigante

A gestão de nossos dias impõe megadesafios aos profissionais do setor e envolve frondosos fatores críticos de sucesso

FERNANDO BERTOLUCCI
ZOÉ ANTONIO DONATI
MARCELO SANTOS AMBROGI
LUCIANO LISBÃO JÚNIOR

Fernando de Lellis G. Bertolucci *é engenheiro agrônomo, M.S. em Melhoramento de Plantas e gerente de Melhoramento Florestal da Aracruz Celulose S. A.;* Zoé Antonio Donati *é engenheiro florestal e gerente de Silvicultura e Viveiro da Aracruz Celulose S. A.;* Marcelo Santos Ambrogi *é engenheiro florestal e gerente de Planejamento e Controle Florestal da Aracruz Celulose S. A.;* Luciano Lisbão Junior *é PhD. em ciências florestais e gerente de Fomento e Licenciamento Ambiental da Aracruz Celulose S. A.*

Qualquer manual sobre gestão moderna de negócios ensina que é fundamental estabelecer os fatores críticos de sucesso para que os processos decisórios conduzam aos melhores resultados. Sem a análise cuidadosa dos principais fatores envolvidos na atividade, dificilmente se alcançará sucesso efetivo, especialmente nesses tempos de globalização.

Não é diferente no caso da gestão florestal, um negócio com resultados de médio e longo prazos e normalmente instalado em grandes extensões territoriais. Os fatores críticos de sucesso talvez sejam ainda mais importantes para a gestão florestal, pois as decisões tomadas no presente normalmente têm os seus efeitos multiplicados por muitos anos em vastas áreas.

Não se trata de um desafio simples. Constitui sobretudo um exercício estruturado de predição do futuro. É inconcebível nos dias atuais gerir empreendimentos florestais sem olhar, com menos emoção e mais racionalidade, as macrotendências que certamente afetarão seus produtos quando estiverem prontos para o consumo, sejam eles cavacos para fabricação de celulose, madeira para produção de energia ou toras para utilização em sólidos de madeira.

Biologia versus *negócios*

Nas indústrias de ciclos de produção mais curtos o grande desafio é dar uma resposta rápida (às vezes em semanas ou poucos meses) para o consumidor final. No caso da gestão florestal talvez o mais difícil seja imaginar que produtos podem assegurar o sucesso do empreendimento antes mesmo que tenham sido pensados pelo consumidor final, porque motivos de ordem biológica tornam o tempo de resposta muito lento para a velocidade ne-