Idealista muda indústria para o Acre

George Dobré sai de São Paulo para trabalhar exclusivamente com madeira produzida nas reservas extrativistas

PUBLICADO EM:
O Estado de São Paulo
Seção Negócios
Segunda-feira 23 de maio de 2005

MADEIRA

Lilian Primi

O empresário George Dobré transferiu sua fábrica – a Tropic-Art, de pequenos objetos em madeira – de São Paulo para Rio Branco, no Acre. Dobré vai atrás de espécies pouco conhecidas, como amesclão, angelim, bacuri, sucupira, cupiúba e muitas outras que começaram a aparecer no mercado com a exploração de reservas extrativistas. "Pretendo trabalhar exclusivamente com a madeira das comunidades", diz.

O que atrai Dobré é a grande diversidade de espécies – ao menos 92 –, justamente o que tem se mostrado como um problema para a comercialização da safra de madeira das reservas. O mercado quer peroba rosa ou pinho do paraná, espécies da Mata Atlântica que tiveram suas reservas exauridas. "Não se trata de falta de qualidade das espécies amazônicas, mas de carência de informações e conhecimento", afirma.

A primeira missão de Dobré, velho conhecido das comunidades, é classificar e qualificar cada espécie. O empresário conta que "pretende usar as diferentes madeiras como a indústria têxtil usa os padrões dos tecidos". E também aumentar a exportação de seus produtos, hoje vendidos em São Paulo e Rio de Janeiro. "Mudou o conceito, então mudei o nome da marca. Agora é Iiba (ou "madeira" em Tupi)", afirma.

Dobré vai, com isso, fabricar produtos carregados de conceitos sociais e com um incalculável poder de venda em mercados como a Alemanha, Bélgica e Europa. "É pequeno, mas a oferta é ainda menor", avalia.

A sua segunda missão é facilitar o caminho entre a madeira das comunidades e os consumidores dos grandes centros, por enquanto representados majoritariamente por designers da Vila Madalena, bairro da região Oeste de São Paulo e reduto de artistas.

Na construção civil, maior consumidora do País, a madeira certificada é quase inviável. Há desde problemas com o preço – rigorosamente igual à não certificada, do ponto de vista físico, custa 30% mais –, com beneficiamento – as comunidades não têm equipamentos – e com o cumprimento dos prazos. "Grandes madeireiras que têm certificação conseguem gerenciar estoques e superar períodos de chuva sem atrasos. As comunidades não", explica.

DELFIM VIEIRA/AE-27/11/1998

POLITICAMENTE CORRETA – Primeira casa construída com madeira certificada, projetada pelo designer e arquiteto auto didata João Bird

DIVULGAÇÃO

MODELO – Sede da Imaflora, também feita com madeira certificada

Dobré diz que vai facilitar a logística de comercialização para consumidores que compram até 7 m³ de madeira. Essa atuação envolve a substituição de espécies tradicionais por outra semelhante, definição do calendário de corte, beneficiamento e entrega.

"Isso tudo é muito novo. Ainda estamos testando os sistemas de manejo sustentável da floresta. A madeira é um dos produtos possíveis", diz. As 7 comunidades e 11 associações ligadas ao grupo de Dobré têm, nesta safra, 8 mil m³ de madeira com corte autorizado e capacidade para explorar até 4 mil m³. Isso vale, em média, R$ 1,7 milhão (faturamento bruto, posto em Rio Branco). O lucro presumido é de 30% desse valor. Os demais produtos são couro vegetal feito da borracha, óleo de copaíba, castanha, sementes e frutos de palmeiras como a jarina ou marfim vegetal, murmuru e patauí.

PRODUTO RARO

Desde a construção da primeira casa com madeira certificada, em novembro de 1998, em Niterói (RJ), houve muitas mudanças nas reservas extrativistas do Acre, de onde saem estas madeiras. Isoladas e sem recursos, as comunidades se organizaram e começam a aparecer como fornecedores confiáveis de madeira legal e politicamente correta, um bem raro nos grandes centros urbanos do País.

O grupo de Dobré foi criado por técnicos da WWF-Brasil e Centro de Trabalhadores da Amazônia (CTA), e reúne produtores comunitários que trabalham com certificação FSC (Forest Stewardship Council, ou Conselho de Manejo Florestal), o mais rígido selo verde do mundo, e compradores de madeira certificada.

Esses grupos há três anos se encontram antes da safra, que vai de julho até setembro, para trocar informações e fechar negócios. O último ocorreu semana passada, em São Paulo. O primeiro resultado dessas reuniões veio em 2004, com a venda de 1,5 mil m³ de madeira certificada e renda de R$ 100 mil às comunidades. Este ano a expectativa é, pelo menos, dobrar o volume de madeira vendida. ●