

## A VENDA DE MADEIRA, UM ATO ECONÔMICO DA MAIOR IMPORTÂNCIA

---

Em termos de gestão florestal, este ato pressupõe a aquisição prévia de conhecimentos sobre o setor econômico da madeira. Quem compra madeira aos proprietários públicos e privados de França? A indústria do papel, mas também a indústria da madeira, os negociantes de madeira e as serras, são interlocutores profissionais de eleição.

Conhecem perfeitamente os preços de um mercado que flutua em função dos imponderáveis climáticos, mas também em função da procura, que se tornou mundial.

## O que é a venda de madeira?

A venda de madeira é indispensável para a perenidade da floresta. É uma atividade que permite valorizar a madeira de uma floresta e dela obter um rendimento. A venda de madeira constitui um elemento essencial da gestão florestal em França, que é precedido de trabalhos silvícolas.

## VENDA DE MADEIRA = EXPLORAÇÃO FLORESTAL

---

A venda de madeira é uma atividade aparentemente complexa, embora, com um mínimo de conhecimentos e de informação, seja bastante menos abstrata do que parece. A venda de madeira requer a intervenção de máquinas florestais ou de lenhadores na parcela, para cortar a madeira que se afigura oportuno vender. A isto se chama exploração florestal.

## Como realizar uma venda de madeira?

Para realizar uma venda de madeira, existem duas possibilidades:

- **Pode confiar-se a gestão da venda de madeira a um profissional**, que guiará o proprietário através das diferentes etapas do projeto. O profissional escolherá, segundo os critérios definidos e o que tiver sido acordado com o proprietário, o tipo de venda e as condições de exploração florestal mais adequadas.

Para remunerar os serviços do profissional, é normalmente definida uma comissão sobre o montante da venda da madeira. Essa comissão varia consoante as empresas e os serviços prestados. Aconselha-se o recurso a profissionais, que normalmente permite obter preços mais vantajosos graças ao seu conhecimento do setor, do mercado e da região.

- **É igualmente possível vender diretamente a madeira**, mantendo o controlo absoluto da situação e assegurando pessoalmente a gestão florestal do seu bem. Neste caso, é indispensável possuir determinados conhecimentos, designadamente: como proceder à exploração? Como escolher o modo de venda? Deve ainda saber quais as árvores que devem ser marcadas e como estimar a cubicagem das árvores marcadas para avaliar o seu preço, conhecer os mercados, definir as condições de exploração e as modalidades de pagamento após a venda, etc.

## Quais são os diferentes tipos de venda de madeira?

- **Venda da madeira na árvore**: é fixado um preço para o lote antes da sua exploração. Venda sem alteração possível com base no volume realizado. A exploração é assegurada pelo comprador da madeira.
- **Venda de madeira à beira da estrada**: o preço é fixado para as árvores que se encontram à beira da estrada (acessíveis aos camiões porta-troncos). O proprietário fica encarregado da exploração florestal. Na fixação do preço, o proprietário deve ter em conta o valor dos produtos e os custos de exploração incorridos.
- **Venda de madeira por unidade do produto**: é fixado um preço para cada qualidade de produto (aquecimento, toros para paletes, toros para construção ou carpintaria). A transação é efetuada após a cubicagem da madeira. A exploração é igualmente assegurada pelo comprador da madeira.

A ForÃat Investissement conhece todos os intervenientes deste setor e pode aconselhÃ-lo na escolha de um profissional que responda Ã s suas necessidades.