A VENDA DE MADEIRA, UM ATO ECONÃ³MICA DA MAIOR IMPORTÃ¢NCIA

Em termos de gestÃ£o florestal, este ato pressupÃµe a aquisiÃ§Ã£o prÃ©via de conhecimentos sobre o setor econÃ³mico da madeira. Quem compra madeira aos proprietÃ¡rios pÃºblicos e privados de FranÃ§a? A indÃºstria do papel, mas tambÃ©m a indÃºstria da madeira, os negociantes de madeira e as serraÃ§Ãµes, sÃ£o interlocutores profissionais de eleiÃ§Ã£o.

Conhecem perfeitamente os preÃ§os de um mercado que flutua em funÃ§Ã£o dos imponderÃ¡veis climÃ¡ticos, mas tambÃ©m em funÃ§Ã£o da procura, que se tornou mundial.

O que Ã© a venda de madeira?

A venda de madeira Ã© indispensÃ¡vel para a perenidade da floresta. Ã‰ uma aÃ§Ã£o que permite valorizar a madeira de uma floresta e dela obter um rendimento. A venda de madeira constitui um elemento essencial da gestÃ£o florestal em FranÃ§a, que Ã© precedido de trabalhos silvÃcolas.

VENDA DE MADEIRA = EXPLORAÃ‡ÃƑO FLORESTAL

A venda de madeira Ã© uma atividade aparentemente complexa, embora, com um mÃnimo de conhecimentos e de informaÃ§Ã£o, seja bastante menos abstrata do que parece. A venda de madeira requer a intervenÃ§Ã£o de mÃ¡quinas florestais ou de lenhadores na parcela, para cortar a madeira que se afigura oportuno vender. A isto se chama exploraÃ§Ã£o florestal.

Como realizar uma venda de madeira?

Para realizar uma venda de madeira, existem duas possibilidades:

- **Pode confiar-se a gestÃ£o da venda de madeira a um profissional**, que guiarÃ¡ o proprietÃ¡rio atravÃ©s das diferentes etapas do projeto. O profissional escolherÃ¡, segundo os critÃ©rios definidos e o que tiver sido acordado com o proprietÃ¡rio, o tipo de venda e as condiÃ§Ãµes de exploraÃ§Ã£o florestal mais adequadas.

Para remunerar os serviÃ§os do profissional, Ã© normalmente definida uma comissÃ£o sobre o montante da venda da madeira. Essa comissÃ£o varia consoante as empresas e os serviÃ§os prestados. Aconselha-se o recurso a profissionais, que normalmente permite obter preÃ§os mais vantajosos graÃ§as ao seu conhecimento do setor, do mercado e da regiÃ£o.

- **Ã‰ igualmente possÃvel vender diretamente a madeira**, mantendo o controlo absoluto da situaÃ§Ã£o e assegurando pessoalmente a gestÃ£o florestal do seu bem. Neste caso, Ã© indispensÃ¡vel possuir determinados conhecimentos, designadamente: como proceder Ã exploraÃ§Ã£o? Como escolher o modo de venda? Deve ainda saber quais as Ã¡rvores que devem ser marcadas e como estimar a cubicagem das Ã¡rvores marcadas para avaliar o seu preÃ§o, conhecer os mercados, definir as condiÃ§Ãµes de exploraÃ§Ã£o e as modalidades de pagamento apÃ³s a venda, etc.

Quais sÃ£o os diferentes tipos de venda de madeira?

- **Venda da madeira na Ã¡rvore**: Ã© fixado um preÃ§o para o lote antes da sua exploraÃ§Ã£o. Venda sem alteraÃ§Ã£o possÃvel com base no volume realizado. A exploraÃ§Ã£o Ã© assegurada pelo comprador da madeira.

- **Venda de madeira Ã beira da estrada:** o preÃ§o Ã© fixado para as Ã¡rvores que se encontram Ã beira da estrada (acessÃveis aos camiÃµes porta-troncos). O proprietÃ¡rio fica encarregado da exploraÃ§Ã£o florestal. Na fixaÃ§Ã£o do preÃ§o, o proprietÃ¡rio deve ter em conta o valor dos produtos e os custos de exploraÃ§Ã£o incorridos.

- **Venda de madeira por unidade do produto**: Ã© fixado um preÃ§o para cada qualidade de produto (aquecimento, toros para paletes, toros para construÃ§Ã£o ou carpintaria). A transaÃ§Ã£o Ã© efetuada apÃ³s a cubicagem da madeira. A exploraÃ§Ã£o Ã© 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.