

Um seguro privado para a floresta amazônica

Multiempresário paraense cria programa de "adoção" de árvores para salvar a mata e incentivar o turismo ecológico na região

Telma Pinto
de Belém

O armador brasileiro Luiz Rebêlo Neto, dono do grupo Reicon, é conhecido na região amazônica por seus projetos excêntricos — que acabam dando certo. Agora, ele quer ser o primeiro a criar um seguro privado para a preservação da floresta. A idéia é simples: o cidadão transforma-se em "padrinho" de uma árvore, tem a garantia de que ninguém poderá derrubá-la e paga por isso US\$ 3 por mês.

O projeto "Adote uma Árvore" será lançado em março, em Paris, para a Comunidade Européia — onde vivem e atuam as principais organizações não-governamentais (ONGs) defensoras da Amazônia, na opinião de Rebêlo. "Há muita gente que quer contribuir além do discurso para preservar a floresta", garante o empresário.

Sem engajamento direto com qualquer causa ambiental, Rebêlo admite que o seu interesse maior está no "lucro ecológico" — uma recente teoria econômica que trata da diferença entre o preço da oferta (custo da oportunidade) e o preço da demanda (disposição de pagar). Economista, ele acredita que as pessoas só desmatam até o momento em que não vêem outra forma lucrativa de explorar o solo.

Rebêlo está criando uma fundação para cuidar da emissão dos certificados, onde constarão, além de um inventário com fotos, características físicas da espécie e a sua exata localização geográfica, também os direitos e deveres dos padrinhos. O seguro permitirá ao "beneficiário" acompanhar, pessoalmente ou pela Internet, as condições de tratamento da árvore e, se algo acontecer, todo o valor pago será devolvido.

O projeto de Rebêlo conta com uma área inicial de 15 mil hectares no município de Senador José Porfírio, no Oeste do Pará, onde o grupo Reicon tem 1 milhão de árvores nativas de várias espécies, incluindo o mogno. Além dessa área, legalizada pelo Instituto de Terras do Pará (Iterpa) e pelo Instituto Brasileiro de Meio Ambiente (Ibama), o grupo já está iniciando o plantio de 6 mil pés

de mogno em outros 50 hectares, na mesma região.

A diferença entre o preço do aluguel das árvores nativas e das cultivadas ainda não está definida. "É o mercado que vai dizer", diz Rebêlo, repetindo a sua expressão favorita desde os tempos da faculdade. Ele planeja deixar a floresta cultivada como opção para os pais que quiseram tornar os filhos também padrinhos da Amazônia, mas diz que a fundação — que será formada por representantes de vários segmentos, inclusive ambientalistas internacionais — é quem tomará a decisão final.

A aposta de Rebêlo é que o seguro ambiental pode ser um bom negócio tanto para o investidor como para o planeta. Ele afirma estar disposto a correr o risco de pagar pelo pioneirismo e acredita que, se o projeto for bem sucedido, será só uma questão de tempo para que fazendeiros e produtores rurais comecem a mudar o hábito de derrubar a floresta em troca de planos de futuro economicamente incerto e ecologicamente incorretos.

Seus cálculos mostram que, co-

brando US\$ 3 mensais por árvore, o grupo vai arrecadar US\$ 2.400 em cada um dos 15 mil hectares da área de conservação florestal. "Tem gente achando que eu sou maluco, que é muito caro. Só que não está pensando na diferença do poder aquisitivo entre o europeu e o brasileiro. Além disso, como ainda não há parâmetros nesse mercado, estamos sujeitos

VIDA BRASILEIRA

a fazer alterações de acordo com as exigências do mercado", diz Rebêlo.

A história construída pelo empresário à frente do grupo Reicon mostra que foi com idéias aparentemente delirantes que ele chegou ao sucesso. Aos 48 anos, filho de seringueiro, o armador dirige um complexo de 19 empresas que atuam em diversos setores, da navegação fluvial ao turismo ecológico, e que faturaram mais de R\$ 300 milhões no ano passado.

O grupo Reicon controla, por exemplo, a Empresa Brasileira de Reparos Navais (Renave) — o maior estaleiro de reparos navais da América Latina —, que fica em Niterói, no Rio de Janeiro. A Renave foi comprada em 1995 ao Estaleiro

Mauá, numa associação com a Petrobras, Docenave e Loyd Brasileiro, ficando com 51% do controle acionário. Cinco anos depois, o grupo já tem 98% das ações do estaleiro.

Na Amazônia, o carro-chefe é a distribuição de derivados de petróleo pela controladora Petro Amazon, responsável por 75% do faturamento do grupo. Em 1999, a distribuidora vendeu 240 milhões de litros de óleo diesel e gasolina na região, só perdendo em volume para a Petrobras, utilizando uma frota de 180 embarcações próprias. A meta em 2000 é atingir 360 milhões de litros, enquanto aguarda autorização da Agência Nacional do Petróleo (ANP) para a importação de derivados da Venezuela.

Um dos segredos da estabilidade do grupo é o investimento de longo prazo. Em 1994, quando ainda se falava muito pouco em liberação da importação de derivados, a Reicon comprou por US\$ 8,5 milhões uma balsa com capacidade para o trans-

porte 18,5 milhões de litros de combustível. "Eu sabia que a abertura da indústria do petróleo era apenas uma questão de tempo. Agora só vou precisar de capital de giro para entrar no mercado dos importados", diz o armador.

Esse estilo visionário sempre funcionou para tirar o empresário de situações extremamente difíceis. Uma delas aconteceu em 1976, quando Rebêlo ainda estava entrando no mundo da navegação e tinha acabado de comprar "fiado" 12 carretas para fazer a rota Belém-Altamira no sistema roll-on/roll-off (transporte de carretas sobre embarcações). Um acidente na Baía do Guajará levou cinco das 12 carretas para o fundo do rio.

As carretas, sem seguro, haviam sido compradas da Fábrica Nacional de Vagões (FNV). Na hora de comunicar o acidente, Rebêlo foi encostado na parede: "Como é que tu vais pagar?". Astuto, o armador lançou a proposta: "Só tenho uma maneira de pagar; se vocês me venderam mais



Luiz Rebêlo Neto

30 carretas fiado para que eu possa trabalhar, pagar as carretas que eu perdi e as novas". Sem alternativa, a FNV topou e, sete anos depois Rebêlo já acumulava 850 carretas.

Essas e outras histórias é que levam o armador a pensar que a coragem de assumir riscos é meio caminho andado para o sucesso. Nos últimos dois anos, motivado pelo projeto do seguro ambiental, ele veio investindo só em infra-estrutura turística no Pará cerca de R\$ 13,5 milhões. Um hotel convencional com 40 apartamentos em Senador José Porfírio, às margens do rio Tocantins, já está sendo construído para dar suporte aos padrinhos das árvores amazônicas.

Como negócio puxa negócio, Rebêlo acredita que quem se engajar no projeto "Adote uma Árvore" vai querer, mais cedo ou mais tarde, visitar a região. "A Amazônia é um nome muito forte no exterior, mas o turista não quer vir se não tiver hotel, transporte e segurança", explica. O armador também está investindo num hotel flutuante, com 40 apartamentos, para que os turistas estrangeiros visitem as cidades ribeirinhas da região e tenham opções de pescarias e passeios de jet-ski.

O foco no turismo ecológico começou no ano passado, quando o grupo Reicon inaugurou o Marajó Park Resort, o primeiro hotel de selva do Pará, na Ilha de Mexiana, na Costa Norte do País. O resort tem 80 apartamentos prontos, pista de pouso, e cobra pacotes de US\$ 750 com direito a sete dias de pesca esportiva, safári ecológico, caminhadas na mata, passeios de barco e observação de pássaros.

O empreendimento está dando tão certo que, na semana passada, Rebêlo fechou um acordo operacional com as companhias de aviação AOM e Air Guyane para a abertura de linhas comerciais na rota Paris-Caiena-Ilha de Mexiana. A Air Guyane já começa a operar o trecho em abril, cobrando US\$ 750 por bilhete de ida e volta. Pelo acordo, o grupo Reicon se compromete a construir no resort, a cada ano, 40 novos apartamentos até chegar a um total de 400 apartamentos.

(T.P.)

Novo modelo para a conservação

O seguro ambiental privado é uma inovação no conjunto dos incentivos fiscais e financeiros conhecidos no mundo para a conservação de florestas. Segundo a bióloga Ana Cristina Ramos, diretora-executiva do Instituto de Pesquisa Florestal da Amazônia (IPHAM), os instrumentos disponíveis para garantir a cobertura vegetal nativa têm-se baseado apenas em incentivos governamentais e de agências bilaterais.

"Isso marca uma nova era de investimentos voltados para a conservação da biodiversidade", afirma Cristina. A proposta do grupo Reicon, diz ela, não pode ser tomada como a panacéia que vai resolver todos os problemas da Amazônia mas

merece bastante atenção porque é um caso de inversão de estereótipos. "Quem falava em congelar a Amazônia, mantê-la intacta, eram os ambientalistas; nunca os empresários", observa.

O pesquisador da área florestal do Instituto de Meio-Ambiente da Amazônia (Imazon), Paulo Barreto, diz que os debates internacionais têm se concentrado na discussão de alternativas para conter as ameaças à camada de ozônio, a degradação das florestas e o reflorestamento. "Nem mesmo no Protocolo de Kyoto, a conservação de florestas nativas entrou em debate", critica.

O Protocolo de Kyoto, assinado em 1997, definiu as metas para a re-

dução de carbono para o período 2008-2012 e lançou as bases para o comércio do carbono. O rol de possibilidades para as empresas incluem substituição de combustíveis fósseis por renováveis, utilização de combustíveis menos poluentes (como o gás natural), fontes alternativas de energia (solar, eólica, etc) ou investimentos que absorvam CO2 da atmosfera — principalmente o reflorestamento.

Segundo o pesquisador Michael Richards, do Instituto de Desenvolvimento Internacional da Comissão Européia, os mecanismos "inovadores" fiscais existentes no chamado "mercado verde" são a comercialização do carbono, a certificação flo-

restal, os acordos de bioprospecção e o "fair trade" (comércio de produtos vinculados a padrões éticos). O seguro ambiental, bancado pela iniciativa privada, ainda não entrou nessa lista. A visão conciliadora entre negócios e conservação ambiental, envolvendo florestas nativas, é um novo nicho de mercado. Em vários países, campanhas promovidas por instituições filantrópicas em busca de doações para o reflorestamento de áreas e conservação de parques tornaram-se comuns. Mas o seguro verde ainda não tem referência histórica. Nem mesmo na Costa Rica, país de vanguarda nas iniciativas de preservação ambiental.