



CRAs: conheça o modelo de negócio da Biofílica

Previstas no novo Código Florestal brasileiro, as Cotas de Reserva Ambiental (CRA) representam a venda ou arrendamento de áreas florestais para a compensação de reserva legal. Para funcionar o primeiro passo é a inscrição no Cadastro Ambiental Rural (CAR).

Buscando atender empresas e proprietários rurais, a Biofílica desenvolveu um modelo de negócios inovador que conecta ofertantes e demandantes por áreas florestais e os assessora durante todo o processo de compensação até regularização da Reserva Legal. A empresa intermedia a negociação entre as partes interessadas, oferecendo suporte técnico e jurídico e acompanha de perto cada etapa do processo.

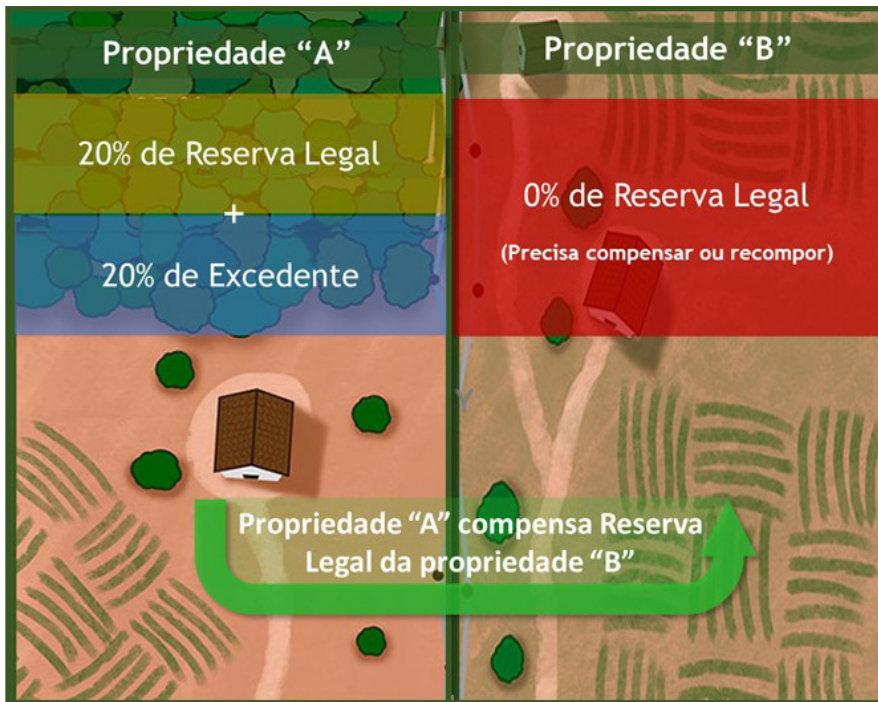
Atualmente, a Biofílica possui um banco de ofertas que ultrapassa 1 milhão de CRAs nos Biomas Mata Atlântica, Cerrado, Caatinga e Amazônia em vários estados do Brasil.

“Já realizamos uma análise documental em aproximadamente 60% de nossas ofertas de CRA cadastradas. A nossa maior preocupação é ter neste banco de dados áreas de boa titulação, mapeamento confiável e devidamente cadastradas no CAR, além da verificação do real ativo florestal de acordo com os critérios da lei. Para isso, analisamos a propriedade como um todo e a classificamos em níveis desenvolvimento”, explica Kátiuscia Moreira, Gerente de Projetos - CRA, da Biofílica.

Como funciona?

A compensação é feita da seguinte forma: um produtor que tenha, em sua propriedade, reserva legal excedente ao estabelecido pela lei, pode gerar cotas (1 cota = 1 hectare) e disponibilizar para venda ou arrendamento (aluguel). O produtor que tem déficit compra ou aluga essas cotas e as utiliza para compensação de sua própria área, desde que no mesmo bioma. Na prática, um produtor paga para o outro preservar sua reserva a um custo-benefício compensatório e continua produzindo.

No caso dos demandantes, a Biofílica realiza o diagnóstico do passivo de reserva legal e busca no mercado áreas compatíveis com boa titulação, além de acompanhar o processo de compensação junto aos órgãos reguladores, oferecendo apoio jurídico e gestão de pagamentos com contratos especializados. Já para os ofertantes, a empresa busca demandas compatíveis no mercado, trazendo a oportunidade de negócio, além de todo processo técnico/burocrático, apoio jurídico e gestão de recebimentos.



Exemplo de um Proprietário A na região sudeste que tenha 40% de vegetação nativa em sua área de Reserva Legal, poderá instituir a cota nos 20% que encontram-se além do minimamente exigido pelo Código Florestal (20%). Esses 20% excedentes poderão ser utilizados para compensar a Reserva Legal do Proprietário B, desde que no mesmo bioma.

Vantagens

Ao realizar o processo corretamente, o proprietário ou empresa pode exercer e manter todas as suas atividades produtivas de maneira segura, econômica e legal.

- Cumprimento do código florestal;
- Acesso ao crédito rural e garantia de mercado;
- Manutenção da área produtiva;
- Novas fontes de renda no caso de quem tem excedente;
- Manutenção ou conquista de certificações de mercado.