

# Conectando comunidades aos mercados

## Ferramenta

### Finalidade:

- Ajudar a comercialização em âmbito local, nacional e internacional dos produtos florestais da comunidade certificados de maneira independente.
- Influenciar as políticas de aquisição dos compradores de produtos florestais da comunidade.

### Atividades:

**Compreender os ritmos do mercado.** O sucesso de qualquer empresa depende do entendimento e da adaptação aos ritmos dos compradores-vendedores do mercado. Os mercados funcionam em ritmos locais, de acordo com a cultura, a educação, as práticas de comércio, a tecnologia e a escala, entre outros fatores.

### Pesquise as possibilidades e escolha as melhores opções

- 1 **Onde e o que vender.** Procure entender como os compradores potenciais fazem suas compras e invista na comunicação.
  - Identifique os compradores potenciais
  - Procure entender como e onde os compradores fazem suas compras
  - Verifique quais as exigências dos compradores
  - Procure saber que produtos eles oferecem aos consumidores finais
  - Verifique se eles estão dispostos a aceitar seus produtos novos
  - Desenvolva um bom design para o produtos
  - Identifique compradores secundários
  - Implemente a comercialização dos produtos

### Lembre-se

- ★ "Tente fazer o que você pode vender, não tente vender o que consegue fazer"
- ★ Em qualquer atividade comercial é importante levar em consideração:
  - A qualidade do produto
  - A qualidade do processo
  - Os impactos sociais e ambientais
  - A escala de produção
  - O crédito e a rentabilidade
- ★ No mundo do comércio de madeiras, os produtos de valor agregado estão tomando o lugar dos produtos não beneficiados. Este é uma boa maneira de encontrar novos mercados
- ★ Nichos de mercado normalmente pagam mais pelos produtos certificados do que os mercados de produtos



- 2 **Comercialização de Produtos.** Desenvolva uma boa estratégia de marketing.
- Prepare materiais de promoção tais como folhetos, pacotes, rótulos, brochuras
  - Investa no atendimento ao consumidor (treine seus vendedores)
  - Informe o comprador sobre os detalhes dos produtos e da entrega
  - Depois de entregar o produto, contate o comprador para certificar-se de que ele está satisfeito com o produto e corrija qualquer erro

**Promova a conscientização.** Ajude os compradores a entender que o ritmo de trabalho das comunidades é muito diferente do ritmo de empresas. Promova a flexibilidade, como no uso de espécies alternativas de madeira.

**Crie redes comerciais e de lobby.** Desenvolva associações entre comunidades e procure o apoio institucional para vender seus produtos. Trabalhe junto com as ONGs para estimular as empresas a melhorar suas políticas de compra.

**Diferencie seu produto.** Aproveite do fator de "produto de comunidade" e da certificação como ferramentas para agregar valor e credibilidade a seus produtos a fim de que sejam mais atrativos aos compradores que valorizam as questões sócio-ambientais.

**Faça as mudanças que a certificação exige.** A certificação pelo Conselho da Procuradoria de Florestas-CPF (Forest Stewardship Council-FSC) contribui para o planejamento de florestas e o controle de desperdício acarretando em maior eficiência de processos e produtos de melhor qualidade.

### Informações adicionais

A ferramenta inteira bem como outras ferramentas e recursos relacionados podem ser encontrados no: [www.policy-powertools.org](http://www.policy-powertools.org)

Contacto: IMAFLORA : [imaflora@imaflora.org](mailto:imaflora@imaflora.org)

Outras informações pertinentes podem ser encontradas em: [www.imaflora.org](http://www.imaflora.org)

Compradores e fornecedores certificados [www.certifiedwood.org](http://www.certifiedwood.org)

Práticas de gestão de florestas tropicais [www.imazon.org.br](http://www.imazon.org.br) [www.manejoflorestal.org.br](http://www.manejoflorestal.org.br)  
(Português/Inglês)

"Global forest and trade network" [www.panda.org/forestandtrade](http://www.panda.org/forestandtrade) (Inglês)

primários, mas compram em quantidades menores.

★ A certificação não substitui a qualidade, o preço ou as exigências de entrega. Os compradores utilizam isso para tomar uma decisão final nos casos das condições acima mencionadas serem iguais entre dois produtos ou mais.

★ Se você quiser comerciar espécies alternativas, pergunte-se por que os compradores devem considerar suas espécies em vez das tradicionais.

★ Os agentes e corretores podem ser úteis para os novos fornecedores.

★ Existem em muitos países organizações que dão apoio a pequenas e médias empresas. Façam uso dessas para melhorar seu acesso ao mercado.

★ Os produtos de florestas de comunidade, de certificação FSC, são muito raros e valorizados. Aproveite deste fato na sua estratégia de marketing, especialmente para os consumidores urbanos.



**Imaflora**