

Conectando a las comunidades con los mercados

Herramienta

Propósito:

- Ayudar a comercializar productos forestales comunitarios certificados en forma independiente a nivel local, nacional e internacional.
- Influenciar las políticas de abastecimiento de los compradores, para que adquieran productos forestales comunitarios.

Actividades:

Comprender los ritmos del mercado. El éxito de cualquier negocio depende del entendimiento y ajuste del comprador-vendedor a los ritmos de mercado. Los mercados trabajan a un ritmo local, según la cultura, la educación, la práctica comercial, la tecnología y la escala, entre otros factores.

Investigar las posibilidades y elegir las mejores opciones

- 1 **Dónde y qué vender.** Entender cómo los compradores potenciales realizan sus compras, e invertir en comunicación.
 - Identificar a los compradores potenciales
 - Entender cómo y dónde los compradores se abastecen
 - Verificar cuáles son los requerimientos de los compradores
 - Conocer qué productos ofrecen a los consumidores finales
 - Verificar si están dispuestos a aceptar los nuevos productos
 - Desarrollar un buen diseño de producto
 - Identificar compradores secundarios
 - Implementar un mercadeo de productos

Tener en cuenta

- ★ "Trate de producir lo que pueda vender, no trate de vender lo que pueda producir"
- ★ En cualquier negocio es importante considerar:
 - La calidad del producto
 - La calidad del proceso
 - Los impactos sociales y ambientales
 - La escala
 - El crédito y la rentabilidad
- ★ Los productos con valor agregado están reemplazando a los productos sin procesar en el ámbito del comercio internacional de madera. Esta es una buena forma de encontrar nuevos mercados.
- ★ Los nichos de mercados generalmente pagan más por productos certificados que los mercados de commodities, pero compran en menores cantidades.



2 **Mercadeo de Productos.** Desarrollar una buena estrategia de mercadeo.

- Desarrollar material promocional como folletos, envases, etiquetas, prospectos
- Invertir en servicio al cliente (capacitar a los vendedores)
- Informar al comprador sobre los productos y proporcionar detalles de la entrega
- Una vez entregado el producto, contactar al comprador para verificar si quedó conforme con el producto, y luego corregir posibles errores

Promover la concientización. Hacer entender a los compradores que el ritmo de trabajo de las comunidades es muy diferente al de las compañías. Promover la flexibilidad, como por ejemplo en el uso de especies de madera alternativas.

Crear redes comerciales y de presión. Desarrollar asociaciones entre comunidades y buscar apoyo institucional para vender los productos. Trabajar junto con ONGs para presionar a las compañías para mejorar sus políticas de compra.

Diferenciar su producto. Usar el factor y la certificación "producto de la comunidad" como herramientas para agregar valor y credibilidad a sus productos, de manera que sean más atractivos para los compradores que valoran los temas sociales y ambientales.

Realizar los cambios que la certificación requiera. La certificación del Forest Stewardship Council – FSC (Consejo de Vigilancia Forestal) contribuye a la planificación forestal y al control de los residuos, llevando a una mayor eficiencia del proceso y a productos de mejor calidad.

Información adicional

Encuentre la herramienta completa así como otras herramientas y recursos relacionados en:
www.policy-powertools.org

Contacto: IMAFLORA imaflora@imaflora.org

El sitio **www.imaflora.org** cuenta con información relevante adicional

Proveedores certificados y compradores **www.certifiedwood.org**

Prácticas de manejo forestal tropical **www.imazon.org.br** **www.manejoflorestal.org.br**
(Portugués/Inglés).

Red forestal y comercial global **www.panda.org/forestandtrade** (Inglés)

★ La certificación no reemplaza a los requerimientos de calidad, precio y entrega. Los compradores la usan para tomar una decisión final sólo una vez que los puntos anteriores son iguales entre dos o más productos.

★ Si usted quiere comerciar con especies alternativas, pregúntese por qué los compradores considerarían sus especies en vez de las tradicionales.

★ Los agentes y corredores pueden ser útiles como nuevos vendedores.

★ En muchos países existen organizaciones que respaldan a las pequeñas y medianas empresas. Utilícelas para mejorar su acceso a mercado.

★ Los productos forestales comunitarios certificados por FSC son muy raros y valorados. Utilice esto en su estrategia de mercadeo, especialmente para consumidores de la ciudad.



Imaflora