

# O QUE QUEREM AS EMPRESAS?

## Quais são as motivações estratégicas das empresas?

### DO COMPROMISSO À COMUNICAÇÃO

As empresas participam em esquemas de PES (**pagamento por serviços de ecossistema**) principalmente por razões estratégicas (imagem de marca, diferenciação competitiva, atratividade para RH), e não apenas para cumprir requisitos regulamentares (particularmente CSRD).



Reputação da marca



Diferenciação de mercado



Construção de uma narrativa coerente



RH comprometidos



Conformidade regulamentar



**O melhor formato para comunicar ou reportar é combinar abordagens quantitativas e de storytelling (narrativa).**

As empresas precisam de:

**Dados estruturados** para estabelecer a **credibilidade do projeto** (monitorização, investimento, impactos mensuráveis)

**Relatórios de campo** que podem desempenhar várias funções complementares:

- **humanizar** os números,
- **reduzir as dúvidas** sobre a credibilidade do projeto,
- fornecer evidências das atividades implementadas na floresta.

São elementos fundamentais para garantir que os dados sejam compreendidos, apropriados e, em última análise, valorizados.



# Critérios para seleção de projetos pelos patrocinadores

## Localização geográfica

Prioridade dada às áreas diretamente ligadas ao negócio (sede, regiões-chave ou indústrias locais).

## Consistência metodológica

Existência de uma metodologia clara para medir o impacto.

## Monitorização

Capacidade de fornecer relatórios anuais aos parceiros do projeto.

## Impacto na cadeia de valor

Relação direta entre o projeto e os abastecimentos da empresa.



## Governança

Capacidade do sistema para organizar consultas estruturadas com as partes interessadas.

## Validação de terceira parte

Certificação/auditoria por uma entidade externa para garantir credibilidade e transparência.

## Duração do compromisso

Duração mínima garantida (contrato/obrigação regulamentar) durante a qual as ações são mantidas e monitorizadas.

## Diversidade de SE

Capacidade da oferta de abranger vários serviços para corresponder às diversas expectativas das empresas.

O Procedimento de Serviços de Ecossistema do FSC está alinhado com estes critérios. A duração do compromisso pode ser o critério mais desafiante (porque o ciclo de certificação é de 5 anos), mas pode ser resolvido através do desenvolvimento de um contrato com uma duração mais longa.

# Conselhos para gestores florestais

**1** Desenvolva um portfólio de projetos potenciais para mostrar aos patrocinadores que podem ser realizados diferentes projetos.

**2** Ofereça ferramentas para demonstrar o seu compromisso de longo prazo com o FSC, que reforçam a credibilidade do seu projeto (10, 30 ou até mais anos).

**3** Forneça um relatório anual destacando os pontos-chave do projeto (breve e ilustrado) para facilitar a comunicação interna/externa do patrocinador e corresponder às suas necessidades de relatórios anuais.

**4** Sempre que possível, tente desenvolver os seus projetos em conjunto com patrocinadores ou brokers que possam vendê-los.

**5** Destaque a colaboração com outras organizações para o desenvolvimento de projetos (partes interessadas ambientais ou sociais)

**6** Apresente os seus projetos da forma mais atraente possível (histórias, fotos, indicadores simples e claros que sejam fáceis de entender para quem não é especialista em silvicultura).