

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 reforcem 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).