

# FERRAMENTA H – Promoção do Mercado de “produtos verdes”

## Sumário

### 1. Objectivo desta ferramenta

O objectivo desta ferramenta é facilitar as organizações Europeias a:

- Incentivar os seus fornecedores a melhorar/desenvolver as características ambientais do seu *portfolio* de produtos e serviços.
- Estabelecer parcerias com outras entidades que pretendem adquirir “produtos verdes” assim como com fornecedores com vista à melhoria do desempenho ambiental ao longo do tempo;
- Desenvolver o mercado de produtos e serviços sustentáveis através de incentivos

### 2. Benefícios desta ferramenta

Seguindo os conselhos desta ferramenta, a organização poderá influenciar e colaborar com o mercado e promover o desenvolvimento de mais e melhores “produtos verdes”.

### 3. O que faz esta ferramenta?

Esta ferramenta auxilia as organizações a introduzirem-se no meio dos fornecedores e no mercado, definindo os vários passos que deverão ser seguidos. Os conselhos chave fornecidos nesta ferramenta são:

- Estabelecer procedimentos de aquisição simplificados e efectivos.
- Dar formação específica aos colaboradores da organização sobre os conceitos de Eco-Compras, tornando-os especialistas nesta matéria.
- Compreender, na íntegra, a dinâmica do mercado previamente à tentativa de influenciá-lo.
- Acompanhar os desenvolvimentos do mercado a nível de produtos, serviços e tecnologias que impliquem menores impactos ambientais.
- Compreender como os fornecedores encaram a organização, i.e. a organização tem algum poder de influência? A organização é um bom cliente?
- Promover o acesso facilitado de guias de procedimentos de aquisição, na Internet<sup>1</sup>;
- Utilizar as especificações técnicas dos cadernos de encargos para aumentar os critérios ambientais mínimos, através da implementação de códigos de conduta, utilização de rótulos ambientais, e promoção de iniciativas que permitam atingir num curto espaço de tempo melhorias ambientais consideráveis

- Exigir mais as especificações técnicas baseadas nos resultados que se pretendem atingir, permitindo a oferta de propostas variadas por parte dos fornecedores
- Quando apropriado, dividir os contratos de grande dimensão em mais pequenos para atrair propostas de fornecedores locais.
- Usar as condições do contrato e os procedimentos de gestão de contratos para fazer as exigências ambientais aos fornecedores e para desenvolver programas de melhoria ambiental em conjunto.
- Monitorizar regularmente o desempenho e progresso ambiental do fornecedor por intermédio de programas de melhoria.
- Promover incentivos aos fornecedores (financeiros ou não financeiros) para melhorar o desempenho ambiental das suas operações ou produtos.
- Dar, aos fornecedores, acesso a informação relevante sobre como podem obter subsídios e financiamentos para os seus programas de melhoria
- Reconhecer e enaltecer os bons resultados obtidos pelos fornecedores, interna ou externamente e junto dos próprios fornecedores.
- Estabelecer parcerias de longo prazo com fornecedores chave e desenvolver programas de fornecimento que cubram diversos assuntos, não apenas na matéria do ambiente.
- Colaborar com outras entidades, tanto no sector público como no sector privado, fornecendo informações ou estabelecendo um agrupamento de entidades adjudicantes. Ao aumentar a procura, o agrupamento terá uma maior influência no mercado.

#### **4. Acções Rápidas**

Se a organização não tem recursos e meios para realizar todos os passos sugeridos, deverá focar-se em:

- “Pôr a sua própria casa em ordem”;
- Aumentar o número de critérios ambientais nas especificações definidas;
- Estabelecer parcerias de longo prazo com fornecedores chave e desenvolver programas de fornecimento que cubram diversos assuntos, não apenas da matéria do ambiente.

---

<sup>i</sup> London Borough of Lewisham: How to Tender for Council Work – A Guide for Contractors, Suppliers and Service Providers  
<http://www2.lewisham.gov.uk/lbl/documents/Business/TenderAndContract/Guidance%20-%20How%20to%20tender.pdf>

Selling to Oxford City Council – A Guide for Suppliers  
<http://www.oxford.gov.uk/files/seealsodocs/28605/Selling%20Guide-2.pdf>