

Extensão da vida útil dos produtos - Estudos de Caso Reais

GERAÇÃO ECOTRÔNICOS



Estratégia de negócio: Reparo e recuperação **Iniciativa:** Itens recebidos pelo descarte dos usuários ou que precisam de reparo são totalmente recuperados e retornados ao mercado **Relevância social:** Capacita jovens em situação de vulnerabilidade social e os introduz no mercado / Melhora a infraestrutura de tratamento de resíduos, permitindo que a população trate seus resíduos eletroeletrônicos de maneira adequada **Resultados:** A estratégia gera, em média, 1 tonelada de material por mês, que pode ser utilizada como matéria-prima ou reciclada **Barreiras:** Demanda irregular dos consumidores e sua preferência por novos produtos / Questões de regulamentação e documentação / Clientela limitada (falta de marketing eficiente)

Estratégia de negócio: Remanufatura **Iniciativa:** Aperfeiçoa os produtos e otimiza sua eficiência, reparando ou substituindo componentes para oferecer produtos como novos e satisfazer as necessidades dos consumidores **Modelo de negócios inovador:** Sistema de bombas focado no uso eficiente de recursos e na redução de resíduos de materiais que ainda estão em boas condições para a indústria de mineração / Incorpora princípios de economia circular e design thinking em sua estratégia **Resultados:** Reduz as emissões de GEE em 60%, evita 70% da geração de resíduos e reduz os custos de produção em 30%, em comparação com a manufatura **Barreiras:** Aceitação de um novo modelo de negócios que ainda não é bem conhecido e concorrência com empresas de grande porte e globais / Demanda infraestrutura de logística reversa e de remanufatura



NEPTUNO PUMPS



RETALHAR



Estratégia de negócio: Upcycling **Iniciativa:** Recebem uniformes de grandes empresas e os submetem aos processos de reciclagem e upcycling têxtil, fornecendo matéria-prima para a produção de novos itens **Negócio de impacto social:** Evita a geração de resíduos através da transformação do tecido em doações para instituições de caridade e pessoas em situação de vulnerabilidade / Empregabilidade de costureiras de cooperativas **Resultados:** 63.237 kg de tecido transformado, o equivalente a 160.000 uniformes, 473 m³ não ocupados em aterros e 929.581 toneladas de emissões de CO₂eq evitadas **Barreiras:** Falta de incentivos legais para a destinação adequada de resíduos da indústria têxtil / Por vezes, a quantidade de resíduos excede sua capacidade de transformação

Estratégia de negócio: Upcycling **Iniciativa:** Combina design clássico com upcycling para produzir móveis a menores custos ambientais e alinhados com produção e consumo sustentáveis **Estratégia comercial de negócio:** Sediada na Alemanha, é capaz de acessar um mercado mais acostumado a buscar maneiras alternativas de resolver o problema de geração de resíduos, uma vez que a Alemanha é líder no que diz respeito à reutilização de resíduos **Resultados:** 3.000 peças vendidas em 8 anos e contribuição para aumentar a conscientização sobre o upcycling entre as pessoas na Alemanha e no Senegal **Barreiras:** A distância entre Senegal e Alemanha / Falta de conscientização sobre upcycling no Senegal e incentivos do governo



SWANE-DESIGN



OLX



Estratégia de negócio: Comércio de segunda-mão **Iniciativa:** Mercado online de produtos de segunda-mão, onde a venda de produtos se une à necessidade de ganhar um dinheiro extra e representa economia para aqueles que precisam comprar itens a preços mais acessíveis **Modelo de negócio:** Permite que as pessoas vendam produtos que não precisam mais e comprem itens de segunda-mão, permitindo economia e reutilização de produtos **Ajuda a construir uma sociedade mais colaborativa:** Oferece a oportunidade de arrecadar dinheiro extra para quem vende os produtos, além de gerar economia para quem pode comprar produtos mais acessíveis **Resultados:** No Brasil, 5,7 milhões de toneladas de GEE foram evitadas em 2017 devido a esse tipo de comércio, equivalente às emissões da produção de 22 milhões de sofás **Barreiras:** Apego emocional dos consumidores aos seus produtos / O mercado de segunda mão convencional no Brasil ainda está restrito a alguns itens, geralmente mais caros

Estratégia de negócio: Remanufatura **Iniciativa:** Modelo de troca: quando um produto precisa ser substituído, um revendedor é acionado para recuperar o item não funcional e substituí-lo por um produto remanufaturado **Modelo de negócio inovador:** Pioneirismo em um modelo de negócios inovador e atraente em termos práticos e financeiros / Comunica como os modelos de negócios beneficiam os consumidores e fornece soluções que levam a modelos de produção e consumo mais sustentáveis **Resultados:** Ganho financeiro para os consumidores devido aos menores custos operacionais, proporcionando desempenho igual ao novo e oferecendo mais opções de reparo **Barreiras:** Falta de legislação que reconheça produtos remanufaturados (especialmente em regiões em desenvolvimento)



CATERPILLAR



REFAZENDA



Estratégia de negócio: Upcycling **Iniciativa:** Por meio do upcycling, a empresa agrega valor aos produtos usando retalhos como matéria-prima para a produção de novos itens **Negócio de impacto social:** Trabalha com comunidades tradicionais de rendeiras e desenvolve economias locais / Maior durabilidade do que o mercado convencional da moda, criando um apego emocional às peças **Resultados:** Recebeu o 'Prêmio Lixo Zero', por reduzir a quantidade de resíduos sólidos em suas atividades a zero, devido à reutilização e upcycling de retalhos **Barreiras:** Marca com alto valor na percepção dos consumidores, porém com vendas abaixo do esperado

Esses casos fazem parte do projeto “Extensão da vida útil dos produtos”. Os estudos de caso completos e o material de apoio estão disponíveis no Hub de [Extensão de Vida Útil dos Produtos](#). O objetivo é inspirar e incentivar as organizações a mudarem para modelos mais circulares por meio da melhoria dos seus negócios em direção à extensão de vida útil dos produtos.

