

IR CIRCULAR NOS NEGÓCIOS

MUDANÇA DE LINEAR PARA CIRCULAR
COM BASE NO QUADRO RESOLVE



CONTEÚDO

Introdução _____	3
Resultados Esperados de Aprendizagem _____	4
Exercício de Auto-Reflexão _____	5
Transição da BMC para a CBMC _____	6
O quadro ReSOLVE _____	9
As diferenças entre os dois modelos de negócio _____	13
Exemplos práticos sobre como um negócio linear pode tornar-se circular - A Quinta perto de Roterdão _____	17
A Tela Modelo de Negócio Circular da Quinta perto de Roterdão _____	20
Tarefa de Avaliação Final _____	24
Teste Final _____	27
Leituras e Recursos Adicionais _____	29



INTRODUÇÃO

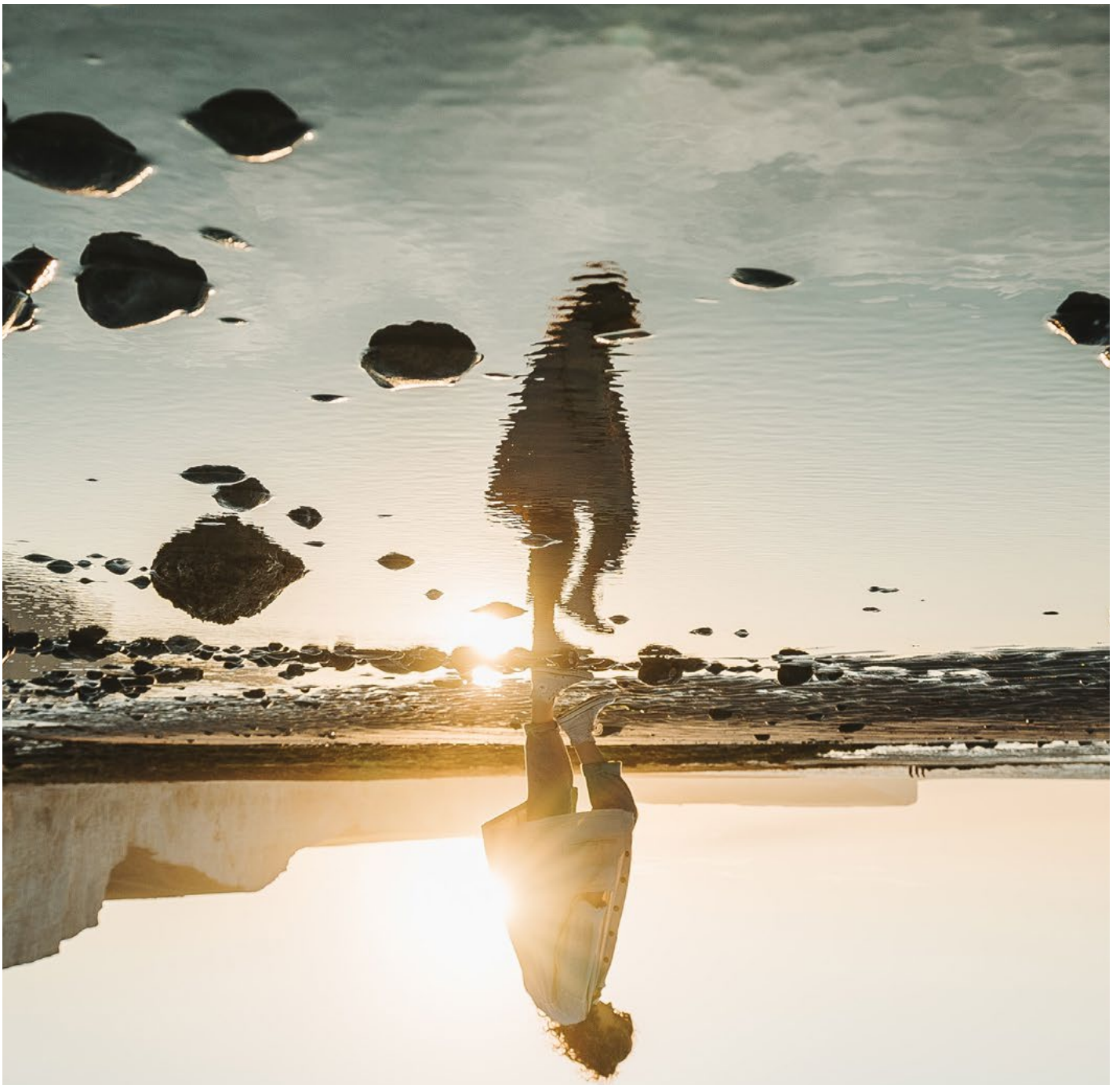
No próximo vídeo irá descobrir sobre a transição da Tela de Modelo de Negócio (BMC) para a Tela de Modelo de Negócio Circular (CBMC). Irá introduzir as diferenças entre os dois modelos e irá também fornecer algumas informações práticas sobre a estrutura ReSOLVE, que pode ser vista como a base da mudança de um modelo de negócio linear para um modelo de negócio circular dentro da sua empresa. Além disso, através do exemplo da Quinta perto de Roterdão, descobrirá que medidas práticas podem ser tomadas para fazer a transição para o modelo de negócio circular.



RESULTADOS ESPERADOS DE APRENDIZAGEM

CONHECIMENTO	<ul style="list-style-type: none">• Conhecimento do desenvolvimento do modelo de negócio na economia circular - ReSOLVE framework• Conhecimento de processos e ferramentas para desenvolver um pequeno/grande negócio não circular existente num modelo de negócio circular• Conhecimento de processos e ferramentas para desenvolver um modelo circular de arranque de negócios
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none">• Descreva os conceitos-chave do quadro Resolver e liste as diferenças entre modelos de negócio lineares e circulares (link para IO2)• Pesquise um estudo de caso de modelo de negócio circular relevante para o seu negócio e liste os potenciais benefícios/questões que ele revela• Identificar uma ferramenta/processo de desenvolvimento de modelo de negócio apropriado e usá-lo para criar um modelo de negócio circular para o seu negócio• Identifique uma ferramenta/processo de desenvolvimento de modelo de negócio apropriado e use-o para criar um modelo de negócio circular para o seu arranque.
ATITUDES	<ul style="list-style-type: none">• Reconhecer as oportunidades de inovação do modelo de negócio na economia circular• Disposto a converter um modelo de negócio linear em circular• Disposto a criar um modelo de economia circular para a criação de negócios





EXERCÍCIO DE AUTO-REFLEXÃO

Bem-vindo! Ao completar este questionário de 10 perguntas neste link, terá a oportunidade de saber o quanto já sabe sobre a Tela Circular de Modelo de Negócio. Terá de responder a perguntas de escolha múltipla e perguntas Verdadeiras ou Falsas sobre o CBMC.

[Clique aqui para ver o exercício.](#)

TRANSIÇÃO DA BMC PARA A CBMC

O que é a BMC?

Se você é um empresário ou um futuro empresário, já sabe que um modelo de negócio descreve a lógica de como as empresas criam, entregam e capturam valor. Não é uma estratégia, mas um instrumento que fornece uma visão sobre como uma empresa faz negócios. Uma forma geralmente aceita de estruturar um modelo de negócio foi desenvolvida por Osterwalder e colegas que identificaram nove blocos de construção que descrevem como uma empresa cria valor: a Tela do Modelo de Negócio.

A utilização desta tela levará a insights sobre os clientes que serve, que propostas de valor são oferecidas através de que canais, e como a sua empresa ganha dinheiro. É um quadro visual com elementos que descrevem o seu modelo de negócio e ajudam-no a alinhar as suas actividades, ilustrando potenciais trade-offs. Também pode usar a tela do modelo de negócio para compreender o seu próprio modelo de negócio ou o de um concorrente!



O que é o CBMC?

Definir a Economia Circular não é fácil. No entanto, se explicarmos o que é em poucas palavras, podemos dizer que esse é o termo genérico para definir um novo modelo que procura manter os materiais, produtos e componentes em processos circulares, através dos quais eles podem ser reintegrados na cadeia de valor após o fim da sua vida útil. O CBMC está, portanto, a fornecer a base para isso. Dá às empresas a oportunidade de reavaliarem os seus produtos e o seu ciclo de vida.



Porque é que a CBMC é mais sustentável e porque é que as empresas devem mudar para ela?

Não podemos compreender o conceito de economia circular sem nos opormos ao modelo económico que tem prevalecido até agora, o modelo de economia linear. O modelo linear tem sido baseado na extracção de materiais da natureza para fazer produtos, usá-los e depois deitá-los fora. Assim, do ponto de vista da economia ambiental e ecológica, um esquema linear descreve a produção de bens como um processo de transformação que começa com a extracção dos recursos naturais e termina na geração de resíduos.

luz da estimativa, segundo a qual em 2030 a Terra deve suportar a presença de mais de 9.000 milhões de pessoas com recursos cada vez mais escassos (água e combustíveis fósseis, por exemplo), todos nós devemos ter a certeza de tomar medidas a este respeito.

A escassez de recursos tornou-se um enorme problema para as empresas, mas também pode ser uma oportunidade fantástica se elas concordarem em se adaptar à mudança. Para muitos especialistas, a mudança precisa de tomar o modelo de economia circular como seu. É verdade que o problema dos recursos existe, mas apesar disso - ou precisamente por causa dele - muitas empresas começam a estar conscientes de que a reutilização e partilha de recursos também faz sentido do ponto de vista económico e, acima de tudo, tem uma viagem muito mais longa e sustentável. A seguir falaremos sobre como as empresas podem mudar para modelos de negócios circulares com base no quadro ReSOLVE.



O QUADRO RESOLVE

A estrutura ReSOLVE, desenvolvida pela McKinsey & Company, toma os princípios fundamentais da circularidade e aplica-os a seis acções: Regenerar, Partilhar, Optimizar, Circundar, Virtualizar e Trocar.

De diferentes formas, todas estas acções aumentam a utilização dos bens físicos, prolongam a sua vida e deslocam a utilização dos recursos de fontes finitas para fontes renováveis. Cada acção reforça e acelera o desempenho das outras acções, criando um forte efeito de composição.

- **Regenere.** Transição para energias e materiais renováveis a fim de cultivar, manter e regenerar a saúde dos ecossistemas e devolver os recursos biológicos adquiridos à nossa biosfera.

Por outras palavras, você regenera quando usa materiais e energia que NÃO estão apenas a tornar-se resíduos após o uso. Assim, se utilizar energia solar em vez de combustíveis fósseis, o seu consumo de energia irá depender de uma fonte de energia perpétua em vez de utilizar uma fonte de energia finita (e poluente).

Por exemplo, o apoio à gestão abrangente do Savory Institute afectou a regeneração de mais de 2,5 milhões de hectares de terrenos comerciais em todo o mundo.

- **Partilhar.** Maximizar a utilização de produtos através da partilha mútua de produtos privados ou públicos com um mínimo de ênfase na sua reutilização ao longo da sua vida técnica. Prolongue a vida útil dos produtos com manutenção, reparações e design para uma longa vida útil.

Exemplos são modelos de negócio para partilhar carros, mas também para computadores, ferramentas e muito mais.



- **Optimize.** Melhorar o desempenho e eficiência do produto e eliminar o desperdício das suas cadeias de abastecimento. Alavancar grandes dados, automação e muito mais. Nenhuma destas acções requer uma mudança nos produtos ou tecnologias.

Isto requer pesquisa e desenvolvimento constantes a fim de encontrar melhores, mais eficientes, formas de produção e distribuição de produtos.

- **Loop.** Manter os componentes e materiais em circuitos fechados e dar prioridade aos que o permitem. Para materiais finais, isto significa renovar os produtos ou componentes. O looping na sua forma mais pura é a reutilização de produtos ou partes dos mesmos na produção de novos produtos. Mas mais frequentemente (e como último recurso) materiais de reciclagem, como a Michelin, a Patagónia e a Sarkoda fazem.
- **Virtualizar.** Entregue livros ou música, compras online, frotas de veículos autónomos, e escritórios virtuais.

A ideia é que se puder saltar a parte física na cadeia de distribuição, também pode saltar todo o excesso de energia e poluição que se segue. Assim, a virtualização pode ser uma forma de reduzir o consumo desnecessário de energia em alguns casos.

- **Troca.** Substituição de materiais antigos por novos materiais avançados e renováveis que podem ser aplicados a novas tecnologias, tais como a impressão em 3-D e motores eléctricos.

Este pode ser um novo produto ou componente mais eficiente, ou pode ser a renovação de produtos antigos para prolongar o seu ciclo de vida.



Os condutores para estas iniciativas ReSOLVE não se encontram nos blocos de construção clássicos da BMC. Os incentivos e a inspiração para um projecto ReSOLVE provêm provavelmente de um novo conjunto de factores de adopção vindos do exterior, como por exemplo: Nova legislação, aumento da procura dos clientes por produtos circulares, financiamento verde ou apenas tecnologia nova ou mais barata que pode facilitar a mudança na mentalidade do proprietário do negócio.



AS DIFERENÇAS ENTRE OS DOIS MODELOS DE NEGÓCIO

Como podem as empresas usar o ReSOLVE Framework?

O quadro ReSOLVE oferece às empresas uma ferramenta para ajudá-las a gerar estratégias circulares e novas iniciativas de crescimento. Na tabela abaixo pode ver exemplos das seis áreas de acção que compõem o quadro desenvolvido pela McKinsey.

- Regenerar
- Partilhar
- Optimize
- Loop
- Virtualizar
- Troca

Quais são os blocos de construção extra do CBMC e a que pertencem?

- Valor Social
- Valor do planeta
- Sistema Take - back
- Factores de adopção

Quando for circular ou pelo menos começar a implementar alguns aspectos circulares no seu negócio, vai precisar dos novos blocos de construção circulares no CBMC. Precisa deles para modelar e planejar com precisão os benefícios positivos que provavelmente sairão dos seus projectos ReSOLVE.

Os novos blocos de construção no CBMC (Planet Value and Social Value) precisam de ser modelados e planeados para

os benefícios positivos que são resultados prováveis do projecto ReSOLVE.

O Valor Social e o Valor Planetário não são apenas caixas agradáveis para colocar os seus efeitos de sentir-se circular. Elas constituem uma parte importante da sua Proposta de Valor. Os seus produtos e/ou serviços terão um aspecto completamente diferente se forem feitos ou implementados com recursos circulares. Isso pode ser traduzido directamente em dinheiro vivo se conseguir encontrar a forma correcta de os comercializar, e encontrar uma base de clientes que exija estas características num produto ou serviço.

Outra forma de dizer aos clientes que você é um negócio circular é tendo algum tipo de Sistema de Retorno. Pode ser qualquer coisa desde a reutilização de garrafas e embalagens, a um sistema de aluguer/leasing a um sistema Cradle-to-Cradle que permite que elementos dos produtos sejam reutilizados em novos produtos.

Um Sistema de Retorno é um indicador poderoso de que uma empresa vai circular e que vai aceitar a devolução de produtos que já não estão em uso, e que de outra forma seriam enviados para sucata de reciclagem.

Vindo para a secção dos Factores de Adopção, estes podem ser factores Internos ou Externos.

Factores Internos podem ser as coisas que faz no seu negócio para aplicar circularidade a todas as actividades e transacções na produção, marketing, embalagem e utilização de recursos. Pode ser uma promessa de ficar “sem papel” ou de usar energia renovável ou outra iniciativa que faça o funcionamento interno da circularidade do negócio.



Estes Factores de Adopção também podem ser usados de forma inteligente na narração da história da empresa e, assim, também afectam a Proposta de Valor.

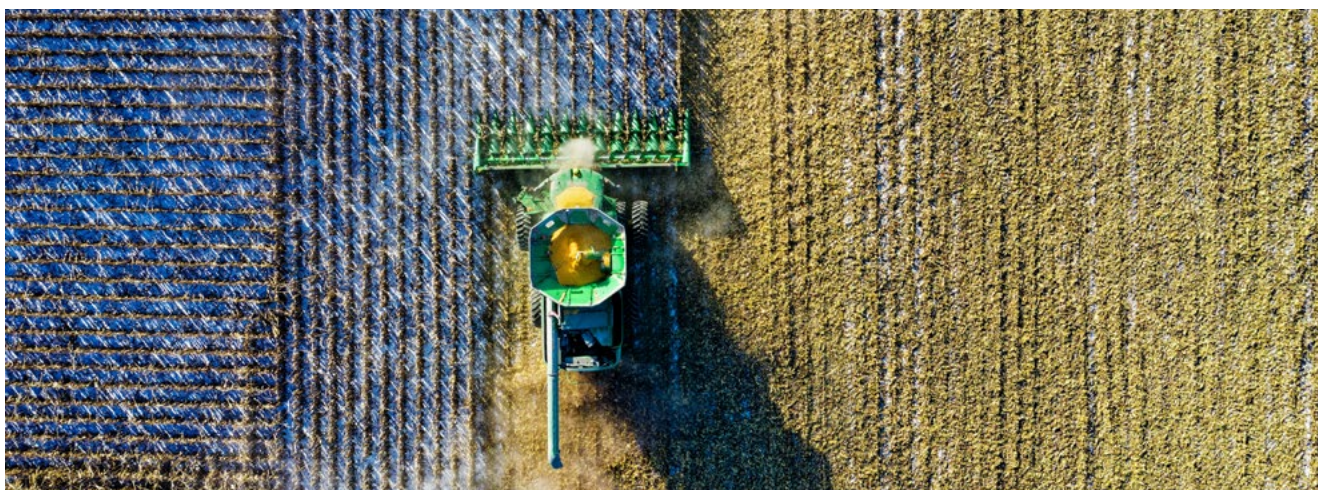
Factores externos são condutores para a circularidade que vem de fora do negócio. Podem ser novas regulamentações, mudanças nas exigências do mercado, novas opções tecnológicas, possibilidades com a digitalização e todas as outras coisas que fazem o circularismo parecer uma excelente ideia na sociedade moderna.

Estes novos elementos no CBMC são necessários para modelar com precisão as iniciativas circulares, mas são também verdadeiros blocos de construção, que afectam directamente os outros blocos como a Proposta de Valor e os Segmentos de Clientes do seu Modelo de Negócio.

**EXEMPLOS PRÁTICOS
SOBRE COMO UM NEGÓCIO
LINEAR PODE TORANAR-
SE CIRCULAR - A QUINTA
PERTO DE ROTERDÃO**

Para exemplificar a evolução da Tela Modelo de Negócio (BMC) para a Tela Modelo de Negócio Circular (CBMC), consulte um exemplo, denominado a Quinta perto de Roterdão. Veja o vídeo da Fazenda perto de Roterdão [aqui](#).

Uma forma de analisar o impacto dos princípios da economia circular num modelo de negócio linear é ver como as actividades da estrutura ReSOLVE afectam os blocos de construção do CANVAS.



Se quisermos analisar o modelo de negócio da quinta, pode dizer-se que os seus principais parceiros são os Serviços & Profissionais Veterinários, juntamente com os fornecedores locais de alimentos orgânicos e comerciantes de produtos lácteos.

As actividades chave através das quais a quinta opera são a produção do leite e produtos lácteos, os proprietários implementam operações de jardim-de-infância e eventos, produção de milho e operação de lojas internas também faz parte das suas actividades.

A proposta de valor com base na qual a quinta está a funcionar pode ser formulada como: um local próximo da cidade para manter o contacto com a natureza, enquanto se desenvolvem algumas actividades.

Consulte as duas imagens abaixo, representando a BMC e a CBMC da quinta e note as diferenças.

Imagens de: Live Circular Canvas Curriculum - Evoluindo da Tela Modelo Empresarial (BMC) para a Tela Circular BMC (CBMC)



A TELA MODELO DE NEGÓCIO CIRCULAR DA QUINTA PERTO DE ROTERDÃO

Nos dois modelos de negócio da Quinta perto de Roterdão, o modelo de negócio pré-circular Canvas (BMC) representa um instantâneo da empresa antes dos vários projectos ReSOLVE terem sido implementados ou planeados.

Relativamente aos projectos que incluem aspectos de redução de resíduos ou minimizam a utilização de recursos, como é o caso da Quinta perto de Roterdão, os Blocos de Valor Planetário e de Valor Social são necessários para modelar com precisão os benefícios.

Além disso, estes dois blocos de construção são necessários para medir o efeito real de quaisquer melhorias circulares no negócio, enquanto que os factores de Adopção são os motores que impulsionam este desenvolvimento.

Os CBMCs têm quatro novos blocos de construção em comparação com os CBMCs regulares. Estas diferenças no caso da Quinta perto de Roterdão, podem ser traduzidas como:

- para o valor social do negócio
 - facilitar a ligação das pessoas que vivem em contexto urbano com a Natureza
 - Ter mais empregados devido à extensão dos serviços em torno das vacas
- valor do Planeta
 - Fechando o ciclo: vacas alimentadas com culturas próprias de milho, e excrementos de vacas como fertilizantes para o milho
 - Reutilização de áreas maise como entretenimento, sem utilização de recursos adicionais (labirinto)

- Sistema Take Back deve ser introduzido através de
 - cobrando uma quantia por garrafa em n-premises de compra para levar
 - Logística reversa com Revendedores
- os Factores de Adopção podem ser categorizados em três níveis:
 - Organização (RH) - utilização de indicadores relacionados com qualquer tipo de recursos utilizados, por unidade de serviço entregue
 - PEST (ECONÓMICO) - convencer os Criadores de Políticas Locais de que é a forma de manter as fazendas abertas (num contexto de download de preços do mercado de leite)
 - PEST (SOCIAL) - Difusão social do conceito de FARM como um novo centro social de várias actividades em estreito contacto com a natureza (“Os Novos Parques”)

Tendo tudo isto em mente, devemos olhar para o perfil ReSOLVE de uma empresa, que é uma lista dos diferentes projectos ReSOLVE que eles poderiam implementar para alcançar um nível mais elevado de circularidade. Um projecto ReSOLVE é uma ideia que pode melhorar a circularidade de uma empresa que pode ser listada sob uma categoria ReSOLVE.

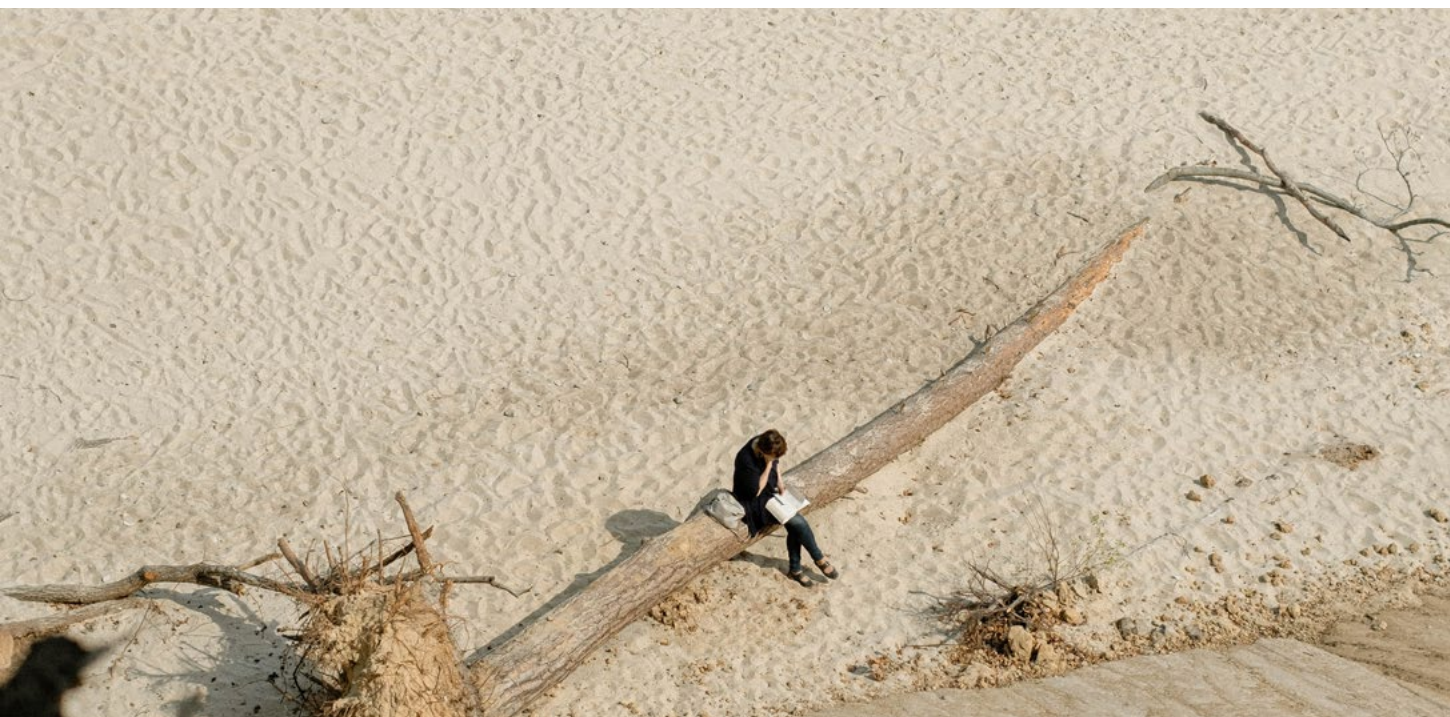


Sob cada área de acção do quadro ReSOLVE, podem ser especificadas diferentes ideias de projecto. Para cada iniciativa, a empresa estabelece o nível mais alto alcançável de implementação dessa ideia de projecto, bem como o ponto de partida.

Por exemplo, o caso da Quinta perto de Roterdão:

- quer mudar para fontes de energia renováveis através da instalação de painéis solares no telhado dos edifícios, em vez de utilizar a energia das empresas de energia convencionais. Eles acreditam que poderiam atingir 100% de energia renovável, mas estão a começar com apenas 10% sendo de fontes renováveis.
- Eles também acreditam que poderiam reutilizar mais dos seus materiais de embalagem, como as garrafas de leite. Para que as garrafas sejam reutilizadas, é necessário um sistema de depósito de garrafas e algum tipo de sistema Take Back.

Outro objectivo poderia ser o de manter ou melhorar a saúde do seu ecossistema. Para tal, eles gostariam de apoiar outras organizações que trabalham em prol da circularidade.



TAREFA DE AVALIAÇÃO FINAL

TÍTULO DA TAREFA:

Crie o seu Modelo de Negócio Circular
Tela

OBJECTIVO DA ACTIVIDADE:

Implementar os conhecimentos adquiridos e utilizar o quadro ReSOLVE para criar um CBMC para um negócio real ou imaginário.

TEMPO REQUERIDO:

Esta tarefa requer 4 horas no total.

MATERIAIS NECESSÁRIOS:

Artigos, links e vídeos incluídos no Eduzine.

Pensamento criativo

Telemóvel com câmara fotográfica

Portátil com MS Office para edição de texto, pptx, criação de Google Slides

Modelos de CBMCs

FORMATO PARA A APRESENTAÇÃO:

PPTx, google slides



PASSOS PARA COMPLETAR A TAREFA:

Passo 1: Brainstorm sobre quais os serviços ou produtos que gostaria que o seu negócio tivesse. Certifique-se de considerar todos os aspectos necessários, sobre os quais leu nos artigos.

Passo 2: Pense numa simples BMC em relação ao seu negócio escolhido.

Passo 3: Pense nos quatro blocos de construção que precisam de ser considerados enquanto transforma o seu negócio num circular. Tome notas sobre os passos reais que precisam de ser dados.

Passo 4: Faça um resumo dos seus resultados e prepare uma apresentação sobre eles.



TESTE FINAL

Como se sente sobre o conceito de modelação circular de negócios? Os artigos ajudaram a compreender o conceito CBMC e o quadro ReSOLVE? Está pronto para completar um quiz que se concentrará nos artigos que leu anteriormente? Clique no link e experimente você mesmo!

[Clique aqui para ver o exercício.](#)



LEITURAS E RECURSOS ADICIONAIS

Currículo de Tela Circular ao Vivo

https://livecircularcanvas.eu/uploaded/tiny/files/live-circular-canvas_final.pdf

Plataforma de aprendizagem Live Circular Canvas

<https://livecircularcanvas.eu/en>

Plataforma de aprendizagem Live Canvas

<https://live-canvas.eu/en/learning-area/list/learning-space>

Skill Circle website - sobre economia circular em geral

<https://skillcircle.eu/>

O que é a economia circular?

Fonte: Fundação Ellen MacArthur

<https://youtu.be/zCRKvDyyHmI>

Guia de Sustentabilidade - Sistema Cradle-to-cradle

<https://youtu.be/4jORau0V62c> ;

<https://sustainabilityguide.eu/methods/cradle-to-cradle/>





LEARNING CIRCLE



cantabria
perma
cultura



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



"The European Commission's support of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission can not be held responsible for any use which may be made of the information therein." Project Number: 2020-1-UK01-KA226-VET-094435