



Sustentabilidade 1.0

Em 1972, a ONU fez a conferência das nações unidas sobre o homem e o meio ambiente.

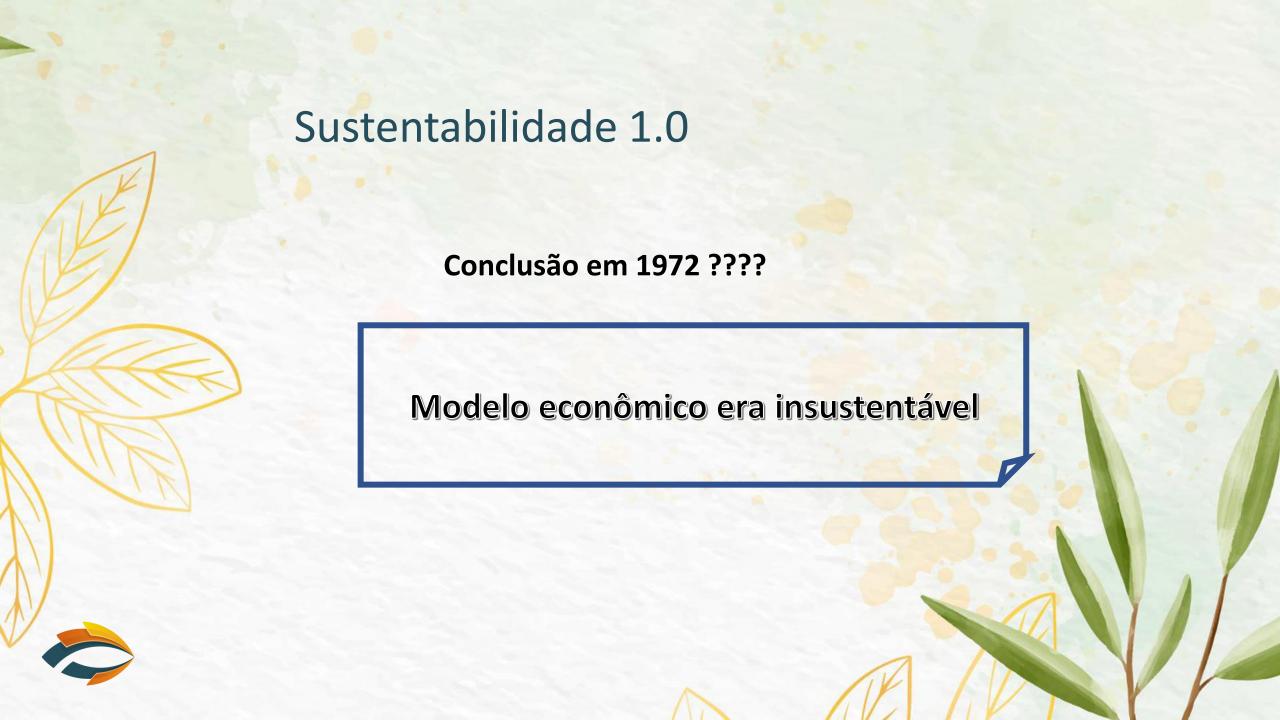
Clube de Roma de 1968: grupo de políticos, cientistas, empresários e artistas que discutem politica, economia, meio ambiente e desenvolvimento sustentável.

Esse grupo ficou famoso devido a um relatório que eles emitiram em 1972 chamado **Limits** to growth

Esse relatório mostrava a partir de uma modelagem computaci<mark>onal, os</mark> impactos sociais e ambientais ocasionados pelo desenvolvimento econômico da época.

Essa modelagem contemplava 5 variáveis:

- População mundial
- Industrialização
- Poluição
- Produção de alimentos
- Esgotamento de recursos naturais









Sustentabilidade 1.0 = responsabilidade socioambiental

Criação e execução de projetos baseados na demanda dos stakeholders

Área reativa para legitimar o que uma empresa, pessoa ou organização faz, perante seus impactos sociais e ambientais frente aos seus públicos de interesse

A sustentabilidade 1.0 começou a ser aplicada no ext<mark>erior na dé</mark>cada de 90, e aqui no Brasil só em 2000.

Poder mágico da comunicação da sustentabilidade

Sustentabilidade 2.0

Depois de vários escândalos sobre mão de obra infantil e abuso de direitos humanos, as empresas perceberam que:

Mais do que atender as demandas de stakeholders, a sustentabilidade pode ser fonte de reputação e retorno rápido (\$\$\$\$)

Criação e gestão de processos socioambientais que tinham que ser divulgados

Sustentabilidade passou a fazer parte da comunicação e do marketing

Relatórios de sustentabilidade

Campanhas publicitárias





GREENWASHING

• A comunicação alavancou a sustentabilidade, inclusive com o avanço das redes sociais.

PRODUTO ECOLÓGICO	PREÇO	PRODUTO CONVENCIONAL	PREÇO
Bom Bril ECO	RS 2,69	Bom Bril	RS 1,99
Corretivo BIC Ecolutions	RS 4,27	Corretivo BIC Base Água	R\$ 2,68
Achocolatado Native	RS 11,76	Achocolatado Nescau	RS 5,21
Barrinha de cereal Gran Pure	RS 4,91 (pacote com très unidades)	Barrinha de cereal Nutry	RS 3,63 (pacote com très unidades)
Açúcar Cristal Orgânico Native	R\$ 4,80	Açúcar Cristal União	RS 2,02







Sustentabilidade 3.0

Integradora

Multidisciplinar

Princípio da qualidade

Novo modelo de gestão

Sustentabilidade deixa de entendida como custo necessário e passa a ser vista como investimento



Sustentabilidade inserida nos processos faz com que:

Mude a forma de produzir, vender, se comunicar, se relacionar, negociar...

Se torna uma vantagem competitiva



- Melhoria na eficiência operacional
 - Redução de desperdícios
 - Redução na geração de resíduos
- Redução no uso de matéria prima
 - Redução de custos
 - Aumento de receita no caso de produtos sustentáveis
- Diminui riscos e gera valor de marca



Sustentabilidade 3.0

Exemplo só para demonstração:

Na década de 80:

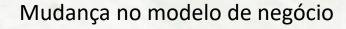
Para produzir uma garrafa de cerveja utilizava 20 L de água E a empresa produzia 1.000 L de cerveja /mês Então: Consumia 20.000L de água/mês na produção

Passados 30 anos ela foi melhorando o seu processo, e agora:
Para produzir uma garrafa de cerveja utiliza 2 L de água
Só que agora produz 20.000 L de cerveja por mês
Então consome 40.000L de água/mês da produção

O meio ambiente não quer saber se, por litro de cerveja, o consumo de água diminuiu...
Se o negócio precisa de um crescimento infinito, você consome cada vez mais recursos naturais



Sustentabilidade 4.0



Sustentabilidade nos processos tem limite, pois chega um ponto que se torna difícil e mais cara.

Processos podem ser eficientes, mas mesmo assim impactar o meio ambiente

Modelo industrial -> Modelo de conhecimento

PSS: Product – Service - System

Sobre a cerveja, antes era importante saber:

Quanto de cerveja vendeu esse mês E qual foi o aumento de vendas comparado ao ano anterior.

Hoje, além do consumo do produto a pessoa busca: diversão, momentos felizes, interação com outras pessoas, criação de memórias.

Cerveja entra na categoria: experiência



Sustentabilidade 4.0

Na sustentabilidade 4.0 em vez de focar no aumento de produção e vendas, o foco maior é na experiência das pessoas (consumidor)

Vende-se menos produto e mais serviço...

O produto ganha mais valor...

Exemplo Apple:

Parar de produzir novos modelos a cada ano, e promover energia na venda de novos apps e experiências nos aplicativos que já possui (olha os serviços de streaming!)

