



Circular Economy strategy FRAMEwork for sustainable SMEs

IO3: Guia de Implementação de Estratégias de Economia Circular

Isenção de responsabilidade:

Projeto n.º 2020-1-EL01-KA202-078870



Cofinanciado pelo
Programa Erasmus+
da União Europeia

O apoio da Comissão Europeia para a produção desta publicação não constitui um endosso aos conteúdos que refletem apenas as opiniões dos autores e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer uso que possa ser feito das informações nele contidas.



SIGMA



3.3C Setor do Artesanato

Os produtos artesanais são os que exigem um alto grau de mão-de-obra manual durante a sua produção e, muitas vezes, estão culturalmente vinculados ao país de origem. Historicamente, o artesanato costumava contar com a comunidade local para uma base de clientes, mas a tecnologia digital de hoje permite que os produtos artesanais alcancem redes mais amplas de clientes. As empresas de artesanato contemporâneas podem empregar materiais e tecnologias tradicionais ou modernas na sua produção e, normalmente, os seus produtos são produzidos como únicos ou em número limitado (Fillis, 2004). O artesanato abrange uma ampla gama de disciplinas e os produtos artesanais podem ser qualquer coisa, desde móveis domésticos e joias até artigos de madeira e metalúrgicos, cerâmica e cerveja.

A indústria artesanal desempenha um papel importante no comércio internacional. De acordo com as tendências do Comércio Internacional em Indústrias Criativas da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNTACD), o comércio internacional de artes e ofícios aumentou de 19,9 mil milhões de dólares americanos em 2002 para 35 mil milhões de dólares americanos em 2015, tendo uma taxa de crescimento média anual de 4,42% (UN, 2018). A dimensão do mercado criativo na UE, em 2017, foi de 35 mil milhões de dólares americanos, de acordo com a filial da Association for Creative Industries (AFCI) no Reino Unido. Isto inclui passatempos tradicionais de artes e ofícios, bem como criatividade floral e baseada em alimentos.

Os modelos de negócios de Economia Circular visam transformar o artesanato de uma forma que enfrente desafios globais como mudanças climáticas e perda de biodiversidade por meio da eliminação de resíduos, mantendo os recursos em ciclo fechado e regeneração de sistemas naturais (Imagem 6). Os setores do artesanato que pretendem implementar tais modelos devem entender que essa transformação requer uma reformulação de toda a cadeia de valor na qual os produtos artesanais são feitos.

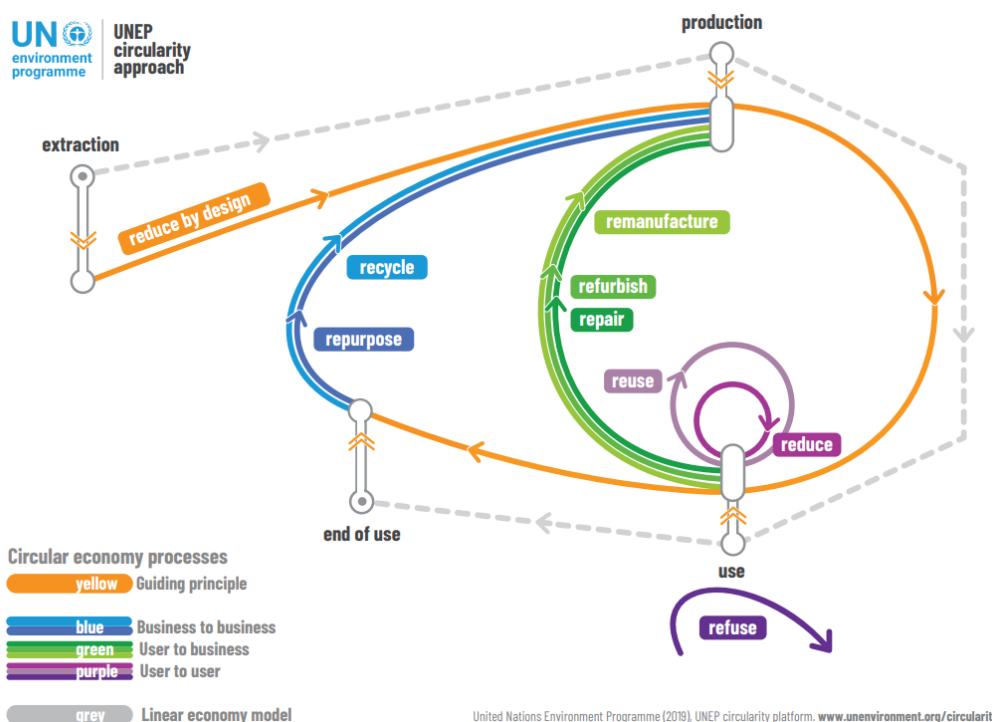


Imagem 1. Visão geral do modelo de economia circular (Fonte: <https://www.unep.org/circularity>)

Cinco modelos de negócios circulares foram implementados com sucesso não apenas em grandes empresas, mas também na indústria artesanal, o que pode ajudar a abrir caminho para a produção e o consumo sustentáveis.

1.1.1 Modelo de Negócio Circular 1. Cadeia de fornecimentos circular

Os insumos reciclados, biodegradáveis, renováveis e não tóxicos garantem a circularidade e reduzem a pegada ecológica. Escolher empregar esses tipos de materiais significa que a circularidade é aplicada desde o início da cadeia de valor. O setor do artesanato orientado para a transformação das suas operações de lineares para circulares deve abordar o potencial de introdução de fornecimentos circulares nas suas operações. Isso exige que, em primeiro lugar, os produtores artesanais avaliem o nível atual de sustentabilidade nos seus materiais e componentes e explorem a viabilidade de substituir matérias-primas lineares por matérias-primas circulares. O artesanato seguindo este modelo de negócios pode beneficiar da diferenciação de matérias-primas lineares com preços mais baixos de fornecimento e menor exposição à volatilidade dos preços. Ainda assim, muitos ofícios processam materiais pré-industriais, como madeira, bambu, argila, algodão, etc. – em conformidade com a sustentabilidade – que só requerem trabalho manual e dispensam fontes externas de energia (por exemplo, energia elétrica) (Zhan et al., 2017); contudo, ainda pode haver espaço para

melhorias. A Denou marble jewellery e a Toast Ale são bons exemplos de artesanato que incorporaram com sucesso os fornecimento circulares nos seus produtos.

Denou marble jewellery

A Denou marble jewellery é uma empresa de artesanato localizada na pequena ilha de Tinos que emprega materiais alternativos na sua produção de joias. Usam materiais como mármore, prata, pedras semipreciosas, metais, têxteis reciclados, cápsulas de café usadas e CD antigos, que cumprem os princípios da sustentabilidade e reduzem a procura por recursos virgens. Os criadores viram uma fonte de inspiração em materiais usados que, de outra forma, seriam considerados desperdícios.

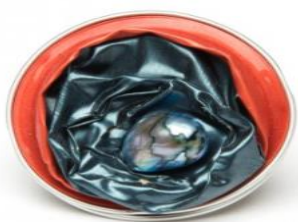


Imagem 2. Anel feito de cápsula de café usada e pérola cultivada



Imagem 3. Pulseira feita de anilhas de lata usadas

Toast Ale

A Toast Ale é uma cerveja artesanal localizada no Reino Unido que usa excedentes de pão para produzir cerveja. Reconhecendo que um terço dos alimentos produzidos globalmente (aproximadamente 1,3 mil milhões de toneladas) é desperdiçado e o pão é um dos principais contribuintes pela sua curta vida útil, os seus fundadores tiveram a ideia de usar o excesso de pão de padarias e fabricantes de sanduíches para produzir a sua cerveja. O fundador da cervejaria chama o seu produto de "cerveja que salva o planeta", uma vez que, ao usar pão poupa 30% em cevada maltada, em comparação com outras cervejas, reduz a procura de água e evita as emissões de carbono conduzindo a uma pegada ecológica menor. Além disso, o cereal utilizado na produção de cerveja é transformado em ração animal e o lúpulo é compostado para devolver nutrientes ao solo. A Toast Ale doa todos os seus lucros para a caridade, principalmente para o grupo de campanha Feedback que visa transformar o sistema alimentar global.



Imagem 4. Pão usado para produção de cerveja no Reino Unido. (fonte: Bloomberg)



Imagem 5. Toast Ale

1.1.2 Modelo de Negócios Circular 2. Recuperação de recursos

A recuperação de recursos concentra-se nas fases finais da utilização do produto. Aborda a recuperação de recursos de produtos que não servem mais o seu propósito. Na sua essência, o que determina a viabilidade dos recursos de um produto a ser recuperado após o seu período de uso é a maneira como os produtos foram projetados inicialmente. As empresas do setor do artesanato que passam de modelos de negócios lineares para circulares devem considerar projetar os seus produtos de uma forma que incorpore fornecimentos circulares (duráveis, renováveis, recicláveis, biodegradáveis etc.), permita a reparação e facilite a desmontagem e recuperação das componentes do produto. Essa abordagem pode ajudar os artesãos a recuperar e reutilizar componentes valiosos num novo produto e a dissociar-se da dependência de matérias-primas virgens. A recuperação de recursos pode ser melhorada através do envolvimento do cliente; assim, o artesanato deve fornecer incentivos aos clientes dispostos a devolver produtos no final da sua vida útil para o refabrico. A Salty Bag e a Shitsugeisya são dois ofícios que aplicam o modelo de recuperação de recursos nos seus negócios.

Salty Bag

A Salty Bag é uma empresa do setor do artesanato grega localizada em Corfu, que projeta e fabrica sacos de viagem e acessórios feitos de velas de barcos desativadas, papagaios e paraquedas. As lonas ou panos são materiais resistentes e forte que são adequados para utilização noutras aplicações, após terem alcançado o seu fim da vida útil no mar. A empresa usa apenas couros/peles à base de plantas, forros de poliéster reciclados e correias feitas de cintos de segurança obtidos em fábricas de reciclagem de automóveis na Grécia. Todos os produtos são artesanais, o que significa que nenhum produto é igual ao outro, mas todos os materiais usados para fazer os sacos podem ser recuperados após o fim da sua vida útil. A Salty Bag apoia ativamente o upcycling (reaproveitamento), oferecendo descontos tanto para clientes

dispostos a devolver os seus sacos usados quanto a marinheiros que lhes fornecem lonas ou panos.



Imagem 6. Salty Bags feito com velas de barcos inutilizadas

Shitsugeisya

A Shitsugeisya é um dos estúdios de cerâmica, localizado em Quioto, Japão, especializado no restauro de cerâmica partida, artigos lacados e outros objetos históricos usando uma técnica tradicional chamada Kintsugi. O cerne da filosofia do Kintsugi é o de destacar as fissuras e reparações na vida de um objeto e não disfarçá-los, pois representam parte da sua história. A cerâmica é recuperada e restaurada para ser usada novamente e as marcas de desgaste são elegantemente destacadas. Os materiais utilizados são totalmente naturais; laca e escovas extraídas de árvores de origem japonesa feitas de pelos de animais ou humanos para reparar a cerâmica e o pó de ouro para decorar as fissuras.

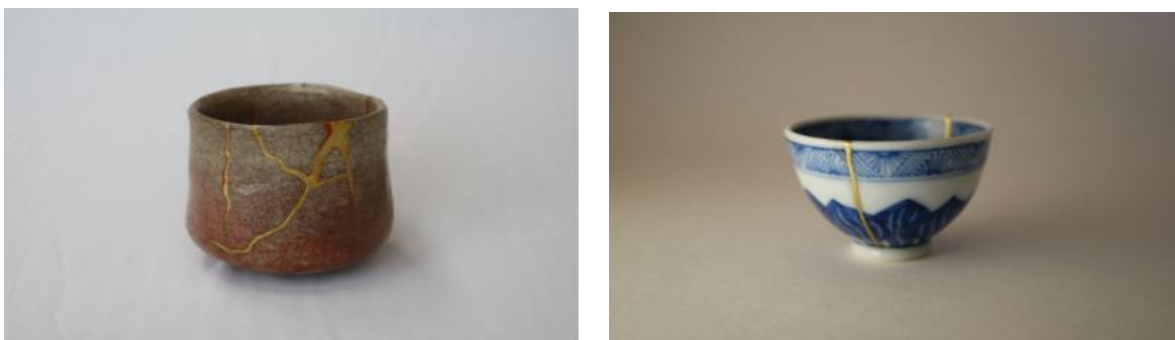


Imagem 7. Cerâmica restaurada com a técnica Kintsugi

1.1.3 Modelo de Negócios Circular 3. Extensão de vida do produto

O modelo de negócios de extensão de vida útil do produto aumenta o ciclo de vida de utilização dos produtos e gera receitas por meio da longevidade ao invés do volume. Este modelo valoriza as características do produto, como durabilidade, reparabilidade, qualidade e funcionalidade. Isto significa que quanto mais tempo o produto é usado, maior o valor que fornece aos seus clientes. A extensão da vida útil do produto começa por projetar um produto que esteja em conformidade com as características acima mencionadas, que continua a fornecer consumíveis, peças de reposição e apoio técnico durante o período de uso – seja para reparação ou atualização do produto existente – e termina com a promoção de usos alternativos quando os produtos deixam de servir o seu propósito original. O modelo de negócios de extensão de vida do produto pode trazer benefícios a longo prazo aos ofícios, uma vez que os clientes aumentam o seu contacto com o ofício para reparar ou promover os produtos e aprofundam esta relação comercial. Muitas empresas de artesanato já aplicam essa estratégia e priorizam a funcionalidade, a qualidade e a tradição em detrimento das tendências da moda. A Meublowski é uma delas.

Meublowski

A Meublowski é um ofício holandês em Utrecht que estofa e renova móveis antigos. Os clientes podem trazer os seus móveis antigos ou podem escolher entre uma coleção de móveis não renovados e renová-los de maneira única e personalizada. O ofício incorpora a circularidade e tenta utilizar materiais reciclados ou materiais que são produzidos circularmente. O artesanato está localizado em Hof van Cartesius, em Utrecht, um espaço de trabalho circular que acomoda empreendedores criativos e sustentáveis. O espaço de trabalho é construído com recursos secundários e disponibiliza energia sustentável, gestão de resíduos e um jardim comum. Possui aproximadamente 1000 m² de espaço verde ao ar livre com a sua recolha de água, plantas comestíveis e culturas de minhocas para compostagem de resíduos.

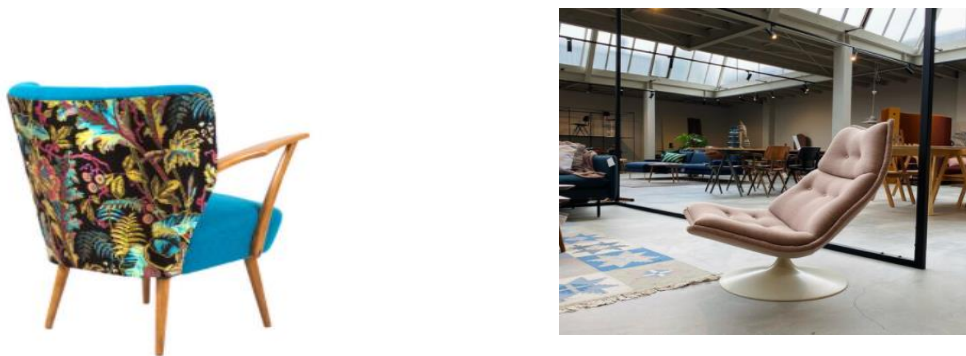


Imagem 8. Móveis restaurados pela Meublowski



Imagem 9. Hof van Cartesius

1.1.4 Modelo De Negócio Circular 4. Plataformas de partilha

O modelo de negócios da plataforma de partilha facilita o aluguer, partilha ou troca de recursos, máquinas e subprodutos normalmente por meio de plataformas digitais. As empresas do setor do artesanato que utilizam uma plataforma de partilha podem criar e partilhar transações mutuamente lucrativas, usando ativos de forma mais eficiente, com menos recursos e uma pegada ecológica menor. As plataformas de partilha podem reduzir o custo geral de compra e manutenção de recursos e podem expandir a gama de recursos disponíveis ao artesanato. No final, este modelo ajuda a aumentar a vida útil de recursos, no geral, e evita a procura de produtos fabricados novos. Os recursos partilhados podem ser quaisquer uns: desde partilha de boleias e veículos até ferramentas, equipamentos ou até mesmo trabalho e conhecimentos. A Reykjavik Tool Library é um bom exemplo de uma plataforma de partilha. Funciona física e digitalmente para disponibilizar ao setor do artesanato todos os tipos de ferramentas e equipamentos para alugar.

Reykjavik Tool Library

As bibliotecas de ferramentas funcionam de maneira semelhante às bibliotecas comuns para livros. Na Reykjavik Tool Library, os clientes pagam uma taxa de assinatura ou subscrição e podem emprestar ferramentas, máquinas e manuais de "como fazer" específicos. Além disso, a biblioteca de ferramentas Reykjavik Tool Library disponibiliza um centro de bricolage, um espaço equipado com maquinaria pesada que dá acesso a pessoas que desejam iniciar a sua carreira no artesanato. A partilha de ferramentas pode ser realmente prática para o setor do artesanato, pois pode ser uma boa alternativa à aquisição de máquinas dispendiosas que os artesãos podem não conseguir pagar. Além disso, o empréstimo de ferramentas pode ser uma boa opção para projetos pontuais que exigem máquinas específicas. As bibliotecas de ferramentas promovem a reparabilidade, ajudam a manter os recursos e materiais num circuito fechado e tornam os equipamentos caros acessíveis a todos.

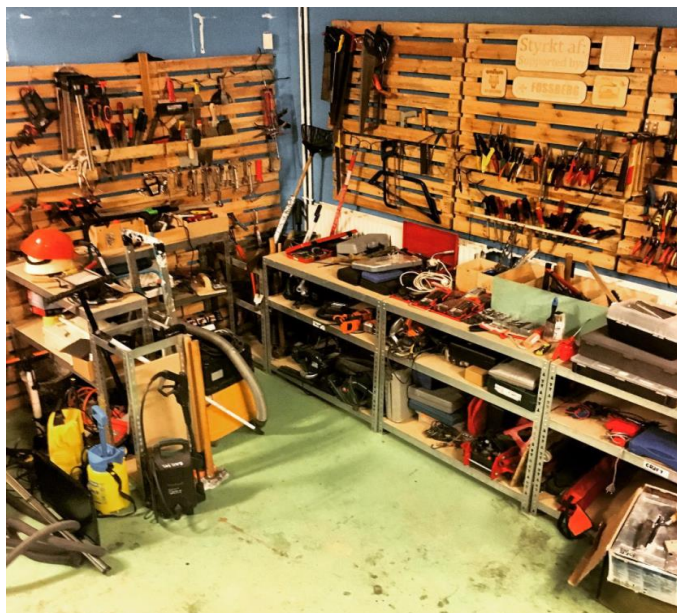


Imagem 10. Oficina com ferramentas Reykjavik's Tool Library

1.1.5 Modelo de Negócios Circular 5. Produto como serviço

O modelo de negócio do produto como serviço centra-se no seguinte facto: os clientes estão interessados em comprar a funcionalidade que um produto oferece ao invés de adquirir o produto. Portanto, ao seguir este modelo de negócios, o setor do artesanato mantém a propriedade de um produto e fornece-o a um cliente mediante uma taxa de subscrição. Os clientes usam-no pelo tempo que lhes for útil e, em seguida, o produto é devolvido ao ofício, pronto para atender às necessidades do cliente seguinte. Este ciclo constante de aluguer, uso, devolução e realuguer aumenta o envolvimento do cliente e a sua fidelização e, conseqüentemente, o potencial de rendimento. A Trejours, é uma empresa que beneficia deste modelo.

Trejours

A Trejours é um mercado online onde os clientes podem alugar joias feitas por joalheiros independentes e designers de joias. A ideia do fundador era o de disponibilizar joias a mulheres por um curto período de tempo, através do aluguer, ao contrário da forma linear de adquirir as joias. Dessa forma, quando os clientes não necessitam, devolvem o artigo e podem alugar outro. Eventualmente, outros joalheiros viram a oportunidade de listar as suas joias no site, dando assim acesso aos clientes, permitindo-lhes alugar joias caras. Existem dois planos de aluguer: diário, onde os clientes pagam por cada dia em que guardam as joias e a caixa de assinatura, onde uma mensalidade dá aos clientes a oportunidade de alugar três artigos por mês, todos os meses.



Imagem 11. Jóias feitas de ouro e diamantes disponíveis para alugar

