



Escopo 3: O Desafio da Cadeia de Valor

Dominando as emissões indiretas para gerar valor estratégico e resiliência corporativa.



Agenda

01

O Elefante na Sala

Magnitude do risco e pressão de capital.

02

Mapeamento Crítico

As 15 categorias e onde focar sua energia.

03

Estratégias de Impacto

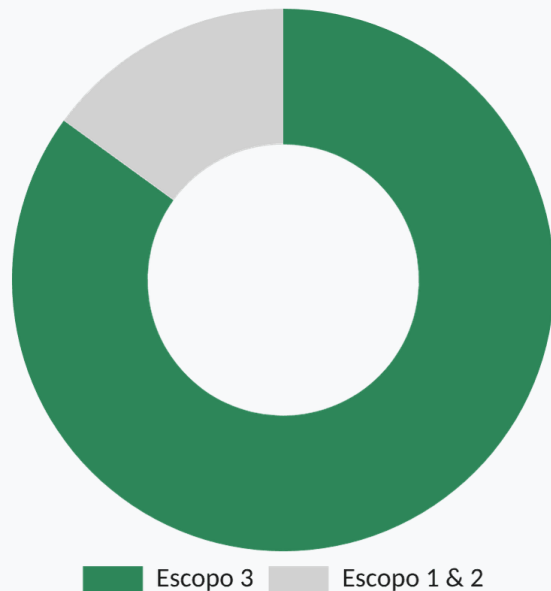
Engajamento de fornecedores e inovação no design.

04

Plano de Execução

Roadmap de 90 dias e próximos passos comerciais.

O Elefante na Sala: 80% a 90% das Emissões



Magnitude Oculta

A maior parte da sua pegada está fora do seu controle direto. Ignorar é um erro estratégico.

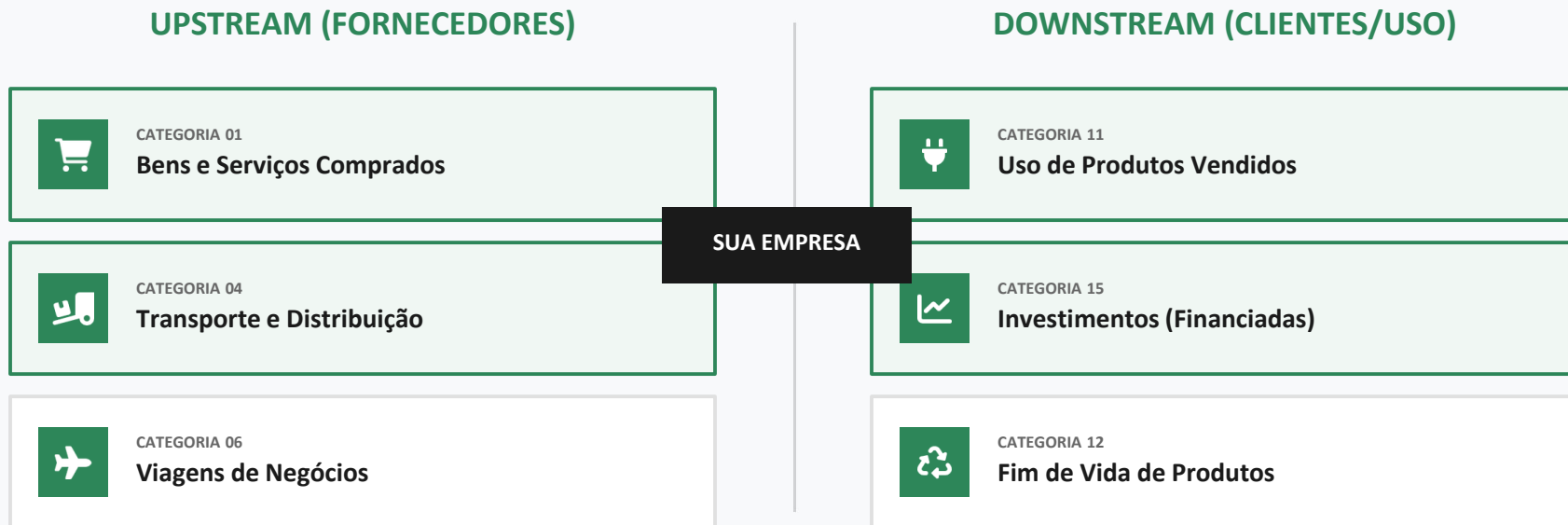
Pressão de Capital

Bancos e investidores (PCAF) já precificam o carbono da sua cadeia no custo do crédito.

Risco Regulatório

Novas tornam o reporte do Escopo 3 obrigatório e auditável.

Upstream vs Downstream: Onde focar sua energia?



Destaque: As categorias em verde representam >70% do impacto.

Engajamento: Do Compliance à Parceria



Mapeamento Crítico

Aplicação da Lei de Pareto: foque nos 20% de fornecedores que geram 80% do impacto.



Capacitação Técnica

Transição de fatores médios para dados reais através de suporte e treinamento da cadeia.

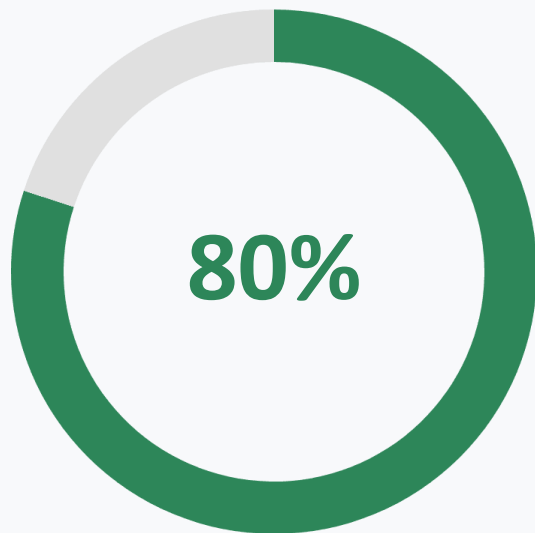


Incentivos Estratégicos

Cláusulas de carbono e melhores condições comerciais para parceiros com metas SBTi.



Inovação no Design: A Descarbonização mais barata



**do impacto ambiental é definido
na fase de design.**

01

Seleção de Materiais

Substituição por insumos de baixa pegada de carbono e materiais reciclados.

02

Eficiência no Uso

Projetar produtos que consomem menos energia e recursos durante a vida útil.

03

Design para Circularidade

Facilidade de reparo, desmontagem e reciclagem total no fim de vida.

Plano de 90 Dias: Mapear, Engajar e Agir

01

MAPEAMENTO

Identificar as 15 categorias

Pareto de Fornecedores

Cálculo Spend-based inicial

02

ENGAJAMENTO

Questionários Estratégicos

Coleta de Dados de Atividade

Workshops com Suprimentos

03

ESTRATÉGIA

Definir Metas SBTi

Crítérios de Carbono em Compras

Publicação do Inventário E3

Sua Cadeia de Valor é um Risco ou uma Vantagem?

Não deixe a inércia dos seus parceiros comprometer o seu valuation.

Transforme o Escopo 3 em diferencial competitivo.

