



Como funciona

O ponto de coleta é um pequeno galpão ou espaço comunitário onde os moradores levam seus plásticos limpos (PET, PP e HDPE). No local, o material é pesado, separado por tipo e prensado para ser vendido às recicadoras. Os moradores podem receber uma pequena quantia em dinheiro, créditos de compras locais ou brindes em troca do material — isso ajuda a incentivar a entrega frequente e manter o bairro limpo.

Tipo de plástico

PET, PP e HDPE – os mais comuns nas coletas domiciliares e comerciais.

Cliente

Cooperativas e indústrias recicadoras que buscam plástico limpo, separado e prensado para reduzir custos de transporte e facilitar o reprocessamento. Essas empresas valorizam regularidade no fornecimento, qualidade do material e baixo nível de contaminação.

Fontes de ingresso

Venda do material reciclável para recicadoras ou cooperativas + apoios de programas municipais de reciclagem + parcerias com empresas que patrocinam a logística reversa.



Exemplo

Cooperativa Popular Amigos do Meio Ambiente (Rio de Janeiro). Fundada em 2003, atua na zona norte do Rio, recebendo materiais recicláveis de moradores e empresas. A COOPAMA possui sede com esteiras, baias e prensas próprias, vendendo diretamente para recicladoras como Braskem e Ambev. Com isso, gera renda para mais de 80 catadores e desvia centenas de toneladas de plástico dos lixões a cada ano. <https://coopamarecicla.com.br>

No Rio de Janeiro, desde 2019, a Resolução INEA 183/2019 dispensa licenciamento para os Pontos de Entrega Voluntária (PEVs) de logística reversa. Isso vem permitindo que supermercados, shoppings e comunidades montem estruturas simples de coleta de plásticos, pilhas, eletrônicos e óleo vegetal usado — todos com destino controlado às empresas recicladoras.

Modelo 1 - Ponto comunitário de coleta

O plástico limpo vira renda e limpa o bairro



Atividades-chave

Mobilizar os moradores, registrar peso e tipo de plástico entregue, pagar ou premiar as coletas, pensar e armazenar o material, negociar com recicladoras e cooperativas.

Recursos-chave

Balança precisa, prensa manual ou hidráulica, baias de separação, espaço coberto, sacos grandes (“big-bags”), equipe local para triagem e gestão do ponto.

Margem esperada

10 a 25 % sobre o valor de revenda (variando com volume e eficiência da coleta).



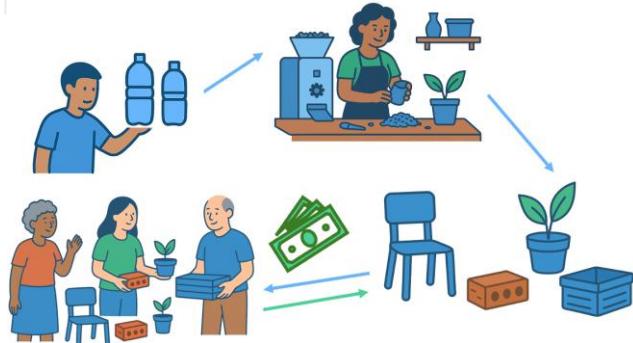


Modelo 2 - Oficina popular de produtos reciclados

Transformar plástico local em produtos úteis e bonitos

Como funciona

A oficina popular é um pequeno espaço comunitário onde os plásticos coletados (garrafas, tampas, potes, galões) são lavados, triturados e moldados para criar novos produtos — como vasos, bancos, tábuas de corte, brinquedos ou peças decorativas. O grupo pode vender os produtos em feiras, redes sociais e parcerias com escolas ou projetos ambientais. Para motivar os moradores, a oficina pode também trocar plásticos limpos por descontos ou produtos feitos ali mesmo.



Tipo de plástico PET, PP e HDPE – os mais comuns e com bom rendimento para moldagem e extrusão.

Cliente

Moradores, escolas, ONGs, prefeituras, comércios locais e programas sociais que compram produtos reciclados.

Esses clientes valorizam produtos sustentáveis, de origem local e preço acessível, além do impacto social positivo da produção comunitária.

Proposta de valor

Transformar resíduos plásticos da comunidade em bens úteis e atrativos, agregando valor ao material, gerando renda local e fortalecendo o senso de pertencimento. A oficina mostra na prática que o “lixo” pode virar recurso e inspiração.

Atividades-chave

Coleta e separação, limpeza do material, Trituração ou moldagem, acabamento, venda dos produtos e oficinas demonstrativas.

Recursos-chave

Triturador de plástico, moldes ou prensa manual, equipamentos de proteção (EPI), energia elétrica, espaço ventilado de trabalho e mão de obra capacitada.

Fontes de ingresso

Venda dos produtos reciclados em feiras ou por parcerias com instituições + pagamento por oficinas educativas ou capacitações demonstrativas.

Margem esperada

20 a 40 % dependendo do volume, da complexidade dos produtos e da estrutura instalada. É um negócio com baixo custo inicial e bom potencial de renda pela agregação de valor.

Exemplo

Precious Plastic UFPB – João Pessoa (PB).

Rede global criada em 2013 para transformar plásticos descartados em produtos úteis. Na Paraíba, a primeira oficina da rede atua em parceria com o projeto @maressemplastico da UFPB, produzindo mobiliário e jogos educacionais a partir de plásticos retidos do mar e promovendo oficinas para crianças e jovens sobre reciclagem e economia circular.

<https://www.preciousplastic.com>





Como funciona

Grupos de artesãos da comunidade coletam embalagens plásticas coloridas, tampas e sacolas limpas para transformá-las em bolsas, bijuterias, luminárias, chaveiros e outros objetos criativos. A produção é artesanal e pode ser feita em casa ou em uma pequena oficina comunitária, com venda em feiras, lojas colaborativas e redes sociais. Além de gerar renda, o trabalho promove educação ambiental e empoderamento social.

Modelo 3 - Arte e design comunitário com plástico (Eco-artesanato)

Criatividade que transforma resíduos em arte e gera renda local



Tipo de plástico filmes PEBD, PP, PET e materiais flexíveis coloridos, ideais para reutilização manual e artesanal.

Cliente

Consumidores locais e turistas que buscam produtos sustentáveis e origem social justa; lojas de artesanato, feiras de economia solidária e empresas que compram brindes ecológicos. Esses clientes valorizam design criativo, história local e impacto positivo na comunidade.

Proposta de valor

Transformar plásticos descartáveis em produtos criativos, únicos e sustentáveis, gerando renda alternativa e orgulho local. Cada peça leva uma mensagem: reciclar pode ser bonito, útil e culturalmente significativo.

Atividades-chave

Coleta e seleção de materiais coloridos, lavagem, criação dos designs, produção manual, acabamento e venda em feiras ou on-line.

Recursos-chave

Tesouras, estiletes, grampeadores, máquina de costura simples ou pistola de calor, materiais reutilizados, mesa de trabalho e comunicação digital (básica para vendas).

Margem esperada

30 a 50 % - por ser produção de baixo custo e alta valorização artística; escala pequena, mas bom retorno por peça.

Exemplo

Regina Lúcia Franco – Litoral de São Paulo (SP). Artesã que recolhe sacolas plásticas coloridas na praia, lava, seca e recorta as embalagens para criar “fios de plástico” (plarn) ou tecidos termofundidos. Com essas técnicas, produz bolsas de praia, nécessaire e organizadores reutilizáveis. Suas peças são vendidas em feiras de artesanato local e divulgadas nas redes sociais, mostrando como a criatividade e o trabalho manual podem reduzir o plástico no ambiente e gerar renda sustentável.





Como funciona

Moradores organizados em equipes percorrem o bairro recolhendo semanalmente os resíduos plásticos limpos e separados das casas, comércios e pequenos negócios. Os materiais são levados a um ponto comunitário de triagem, onde são pesados, prensados e vendidos para cooperativas ou recicladoras. O sistema melhora a limpeza urbana, cria renda e estimula a separação correta do lixo nas residências.

Organização local que recolhe, valoriza e devolve o plástico limpo à reciclagem



Tipo de plástico

PET (garrafas), PP (potes, tampas, embalagens) e HDPE (galões e frascos d e limpeza); plásticos domésticos leves e recolhíveis a pé ou com carrinhos.

Cliente

Moradores e comércios locais (que podem pagar uma tarifa simbólica ou colaborar com material limpo), prefeituras ou programas de coleta seletiva que contratam serviços comunitários. Esses clientes valorizam regularidade, limpeza no bairro e impacto social positivo.

Proposta de valor

Oferecer um serviço eficiente e de confiança para destinar corretamente os resíduos plásticos, gerando trabalho e renda para moradores e mantendo as ruas limpas. Além de ser um benefício ambiental, é um serviço de interesse público.

Atividades-chave

Planejar rotas de coleta, recolher materiais limpos nas residências e comércios, transportar ao ponto de triagem, registrar pesagem e destinar à revenda ou à cooperativa.

Recursos-chave

Carrinhos de coleta ou triciclos, sacos grandes e coloridos para separação, EPI (luvas, botas, uniformes), balança e galpão de apoio para armazenamento.

Margem esperada

10 a 20 % -negócio de baixo lucro direto, mas alto impacto social e potencial para contratos públicos.

Exemplo

A Associação Fênix (Bairro Demétria, Botucatu (SP)). Formada por catadores de materiais recicláveis, é responsável por gerir um sistema de coleta porta a porta no bairro Demétria. Os associados recolhem resíduos em residências e comércios, levam para uma central de triagem onde o material é separado, pesado e prensado. O plástico limpo e os demais recicláveis são vendidos para cooperativas maiores ou indústrias recicladoras, gerando renda para os catadores e mantendo a limpeza do bairro.

<https://www.facebook.com/fenixdemetria/>





Como funciona

Moradores organizados em equipes percorrem o bairro recolhendo semanalmente os resíduos plásticos limpos e separados das casas, comércios e pequenos negócios. Os materiais são levados a um ponto comunitário de triagem, onde são pesados, prensados e vendidos para cooperativas ou recicladoras. O sistema melhora a limpeza urbana, cria renda e estimula a separação correta do lixo nas residências.

Tipo de plástico Principalmente PET, PP, PE e filmes plásticos (flutuantes ou coletados no ambiente).

Cliente

Empresas patrocinadoras, prefeituras, instituições educacionais e ONGs ambientais interessadas em ações de responsabilidade ambiental visível e de impacto comunitário. Esses clientes valorizam visibilidade social, impacto ambiental mensurável e engajamento da população.

Fontes de ingresso

Patrocínios de empresas e ONGs ambientais + apoio municipal + venda do plástico recolhido + eventos educativos (palestras e campanhas).



Modelo 5 - Mutirão Ecológico e Reciclagem de Praia / Baía

Mobilização comunitária que limpa o ambiente, engaja pessoas e gera renda com o plástico recolhido



Proposta de valor

Oferecer uma ação ambiental que melhora a qualidade dos espaços públicos, remove resíduos da natureza e mobiliza as pessoas para cuidar do território. O modelo gera duplo benefício: um resultado ambiental imediato e renda com a reciclagem do material coletado.

Recursos-chave

Luvas, sacos resistentes, barcos ou botes pequenos (para áreas de baía), materiais de proteção, infraestrutura de transporte, voluntários motivados e parceiros institucionais.

Margem esperada

Inicialmente baixa (5 a 15 %), absorvida pelo investimento operacional, mas com potencial de crescimento e visibilidade para novos projetos e contratos.

Exemplo

Guardiões do Mar – Projeto UÇÁ / Clean Up Bay Baía de Guanabara (RJ). Desde 1998, a ONG Guardiões do Mar atua na proteção de ecossistemas costeiros e no apoio a comunidades vulneráveis por meio de projetos educacionais e de conservação. Em parceria com a Petrobras e a Rede de Conservação Águas da Guanabara (Redagua), organiza o Clean Up Bay, grande mutirão de limpeza realizado anualmente no Dia Mundial da Água. Na edição de 2025, mais de 1 000 voluntários recolheram cerca de 600 kg de resíduos em praias e canais do entorno da baía. Desde 2022, as ações da ONG já retiraram cerca de 100 toneladas de lixo de ecossistemas costeiros, com foco em plásticos. <https://guardioesdomar.org.br>





Como funciona

Pequenos mercados, armazéns e redes de vizinhança instalam dispensadores de produtos líquidos — como sabão, detergente, shampoo ou itens alimentares a granel — permitindo que os clientes recarreguem suas próprias embalagens. O consumidor leva seu frasco reutilizável, paga apenas pelo conteúdo e evita o descarte de novas garrafas plásticas. O comerciante reduz custos com embalagens e se torna ponto de referência ambiental no bairro.

Tipo de plástico

Embalagens reutilizáveis de PET ou PEAD para produtos de limpeza e higiene; potes de vidro ou bioplástico para alimentos a granel.

Cliente

Moradores do bairro consumidores de produtos de limpeza e higiene; comércios locais (pequenos mercados, armazém, mercearias). Esses clientes valorizam preço justo, praticidade e redução de resíduos.

Recursos-chave

Dispensadores plásticos ou de inox, balança de precisão, ponto de água e esgoto para limpeza, frascos padronizados ou controles por volume, equipe treinada em boas práticas de manuseio.

Fontes de ingresso

Margem na revenda dos produtos em volume + venda de frascos reutilizáveis para clientes novos + apoios ou parcerias com marcas e programas de logística reversa.



Exemplo

Empório Santa Filomena – São Paulo (SP), a maior loja de produtos naturais e a granel do Brasil, adota o conceito de venda por recarga e redução de embalagens descartáveis. Os clientes levam seus próprios potes ou garrafas para comprar grãos, temperos, sabão líquido, detergente, shampoo ou amaciante diretamente dos dispensadores. Pagam somente pelo conteúdo e pouparam em comparação a produtos embalados. Além de economizar, os consumidores reduzem significativamente a geração de resíduos plásticos, enquanto as lojas se consolidam como referências de sustentabilidade e inovação em consumo responsável.

Modelo 6 - Ponto de Recarga (Refil) no Comércio Local

Ponto de Recarga (Refil) no Comércio Local



Proposta de valor

Oferecer um sistema de venda por recarga que reduz desperdício, gera economia para o cliente e reconhecimento para o comércio local. Cada refil é uma embalagem a menos no lixo e um passo a mais na economia circular do bairro.

Atividades-chave

Instalação de dispensadores, controle de estoque a granel, venda por peso ou volume, orientação aos clientes sobre higiene e reutilização correta das embalagens.

Margem esperada

30 a 40 % – melhor que a venda tradicional, pois o comércio reduz gastos com embalagem e fortalece a fidelização dos clientes.





Como funciona

Restaurantes, cafés e lanchonetes aderem a um sistema compartilhado de copos e tigelas reutilizáveis. O cliente paga um pequeno valor de caução ao retirar o recipiente e pode devolvê-lo limpo em qualquer outro ponto participante, recebendo o valor de volta. As embalagens são higienizadas e recolocadas em circulação, reduzindo o uso de plásticos descartáveis no setor de alimentação fora de casa.

Modelo 7 - Sistema de Reuso de Embalagens no Setor de Alimentação

Um ciclo inteligente para reduzir descartáveis e conectar consumidores e restaurantes sustentáveis



Tipo de plástico PP (polipropileno) ou PEAD – materiais leves, resistentes e seguros para uso alimentar repetido.

Cliente

Restaurantes, cafés, empresas de refeitório corporativo e consumidores urbanos. Esses clientes valorizam sustentabilidade, praticidade e redução de custos com embalagens.

Recursos-chave

Estoque de recipientes padrão, centrais de lavagem ou parcerias de higienização, sistema digital (para controle por QR Code ou Pix), equipe de logística, estrutura de comunicação e educação ambiental.

Fontes de ingresso

Taxas de adesão e manutenção pagas pelos estabelecimentos parceiros + margem operacional sobre as cauções + contratos com eventos e patrocínios corporativos ligados à sustentabilidade.

Proposta de valor

Oferecer um sistema logístico de reuso que substitui copos e embalagens descartáveis por modelos reutilizáveis, gerando economia para os estabelecimentos e redução instantânea de resíduos plásticos na cidade. O negócio une tecnologia, educação ambiental e comprometimento social.

Atividades-chave

Gerenciar fornecimento de recipientes reutilizáveis, cadastrar estabelecimentos parceiros, operar sistema de caução e devolução, higienizar copos e mantê-los em circulação seguindo protocolos de segurança sanitária.

Margem esperada

20 a 30 % – modelo de retorno progressivo com alto potencial de escala e contratos recorrentes em redes de alimentação e eventos urbanos.



Exemplo

Sistema do Copinho – Brasil. O Sistema do Copinho (ou Copinho do Bem) implementa no Brasil a economia circular com copos reutilizáveis em bares, praças de alimentação, parques, clubes, eventos e aeroportos. Funciona com depósito reembolsável (caução): o cliente paga um pequeno valor ao retirar o copo e, ao devolvê-lo limpo em qualquer ponto participante, recebe o dinheiro de volta ou escolhe levar o copo consigo. A empresa fornece os copos, coordena a logística reversa e garante a higienização profissional em centrais próprias ou parceiras.
<https://copinhodobem.com.br/sistema-copinho>



Modelo 8 -

Cooperativa Integrada de Catadores

Unindo forças para transformar resíduos em trabalho digno e renda sustentável

Como funciona

Catadores autônomos se organizam em uma cooperativa formal, compartilhando estrutura, equipamentos e negociação conjunta com recicladoras. A cooperativa coleta, separa e prensa o plástico limpo, vendendo diretamente para indústrias ou grandes recicladoras, eliminando intermediários e aumentando a renda dos cooperados. Também pode formalizar contratos com prefeituras e empresas para a coleta seletiva e logística reversa.



Tipo de plástico

ET, PP e PEAD – materiais de alto valor na reciclagem urbana e fácil armazenamento em grandes volumes.

Cliente

Indústrias recicladoras, programas corporativos de logística reversa e prefeituras que buscam parceiros para operar a coleta seletiva. Esses clientes valorizam fornecedores estáveis, material limpo, volume garantido e impacto social comprovado.

Proposta de valor

Organizar e fortalecer o trabalho dos catadores, garantindo mais renda, segurança e reconhecimento social, ao mesmo tempo em que se reduz o lixo nos bairros e se mantém o plástico na cadeia produtiva.

Atividades-chave

Coleta e triagem do material, prensagem e armazenamento, negociação com recicladoras, gestão coletiva da cooperativa e campanhas de educação ambiental local.

Recursos-chave

Galpão, prensa hidráulica, balança, veículo de transporte, organização administrativa, EPIs e equipe gestora para vendas e prestação de contas.

Fontes de ingresso

Venda direta do material reciclável para a indústria + contratos com prefeituras e empresas + projetos sociais e apoios institucionais (ONGs ou fundos ambientais).

Margem esperada

15 a 30 % – variável conforme volume, equipamentos e parcerias público-privadas; quanto mais integração na cadeia, maior a rentabilidade.

Exemplo



COOPCENT-ABC – Grande São Paulo (SP). Cooperativa formada por catadores autônomos que recolhem e processam materiais recicláveis de vários municípios da região do ABC Paulista. Com apoio de contratos municipais e de Programas de logística reversa, a COOPCENT-ABC mantém estrutura industrial com esteiras de triagem, prensas e veículos próprios. O modelo gera emprego direto para centenas de catadores e é referência nacional em gestão coletiva e renda justa na reciclagem popular.

<https://www.coopcentabc.org.br>

