

Guia Prático ESG e ODS

na prática

O que separa o profissional que cita ODS daquele que cobra por isso — e como transformar conhecimento técnico em serviço com valor real.



Sergio Lopes

SL

Estrategista Ambiental | Empresário | Gestor

Especialista em Governança, ESG e Arquitetura Regulatória

O QUE VOCÊ VAI ENCONTRAR NESTE GUIA

01 ODS como linguagem de mercado

02 O erro estrutural do técnico ambiental

03 Os 5 ODS que geram receita real

04 Onde está o dinheiro no ESG

05 Como transformar ODS em proposta

06 Técnico vs Estrategista

✓ Checklist prático com 10 perguntas

→ Próximo passo e contato

Cada ODS é um mercado. Você só precisa saber qual é o seu.

Os 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável estruturam a agenda global até 2030. Para o profissional ambiental, cada um representa uma área de atuação com demanda real de mercado.



O mercado ESG no Brasil em números

R\$ 4,7 tri

em ativos ESG mapeados no mercado brasileiro

73%

das grandes empresas já reportam métricas de sustentabilidade

+340%

crescimento em demanda por consultoria ESG nos últimos 3 anos

LEITURA DE MERCADO

Esses números não representam mercado para quem fala de ODS como conceito. Representam mercado para quem conecta ODS com operação, risco e decisão empresarial.

01

ODS não são conceito. São linguagem de mercado.

Os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável funcionam como um framework internacional que conecta três forças que movem decisões empresariais:



Regulação

Pressão do poder público, condicionantes e exigências crescentes



Capital

Acesso a crédito, financiamentos e investidores com critério ESG



Reputação

Posicionamento competitivo, licitações e cadeia de fornecimento

Empresas não adotam ODS por consciência. Adotam por pressão regulatória, acesso a crédito e posicionamento competitivo. Quem entende isso para de explicar ODS e começa a estruturar solução.

"ODS é código.
O problema da empresa é o ativo."

Sergio Lopes

O erro estrutural do mercado ambiental

O profissional técnico domina norma, mas não domina leitura de negócio. O resultado é sempre o mesmo:

- ✘ Entrega relatório — não entrega decisão
- ✘ Fala em impacto ambiental — não fala em risco ou custo
- ✘ Cita ODS — mas não conecta com a operação real
- ✘ Apresenta conformidade — não apresenta valor percebido

Isso não é falha técnica. É falha de posicionamento. E limita diretamente o preço que você consegue cobrar.

A formação técnica ensina a identificar o problema ambiental. Não ensina a traduzir esse problema em linguagem de risco, custo e decisão empresarial. Esse é o gap que separa o executor do estrategista.

03

Os ODS que geram serviço e receita real

ODS não se escolhe por afinidade. Escolhe-se por aderência operacional e impacto econômico para o cliente.

6

Água Limpa e Saneamento

Captação · Consumo · Outorga · Efluentes · Qualidade da água → **Risco de multa e perda de outorga**

7

Energia Limpa e Acessível

Eficiência energética · Matriz · Emissões associadas · Custo operacional → **Redução de custo e de emissões**

12

Consumo e Produção Responsáveis

Resíduos · Passivo · Destinação · PGRS · Logística reversa → **Passivo ambiental e autuação**

13

Ação Climática

Emissões · Carbono · Compensação · Exposição regulatória · CBIOS → **Custo futuro e posicionamento ESG**

15

Vida Terrestre

Supressão vegetal · APP · Reserva Legal · Fauna · Recuperação de áreas → **Licenciamento e risco jurídico**

A escolha do ODS certo começa pelo mapeamento do processo crítico do cliente: onde há custo desnecessário, risco regulatório ou ineficiência operacional. O ODS entra como estrutura da solução — não como justificativa do serviço.

Metodologia aplicada por Sergio Lopes em mais de 3.000 projetos licenciados

04

Onde está o dinheiro no ESG



Resíduo

Redução de custo operacional e eliminação de passivo ambiental acumulado



Energia

Eficiência, economia na conta e redução de emissões associadas à operação



Carbono

Custo regulatório futuro e diferencial competitivo em licitações e contratos



Água

Risco operacional, conformidade de outorga e condicionantes de licença

O dinheiro não está no relatório. Está na decisão que o relatório fundamenta.

ODS organiza o discurso. Dinheiro vem da aplicação.

"Técnico executa demanda.
Estrategista antecipa problema.
Isso muda o nível do contrato."

Sergio Lopes

05

Como transformar ODS em proposta comercial

O erro mais comum: vender "ESG".

Empresa não compra ESG. Compra resultados concretos e mensuráveis:

- ✓ Redução de risco regulatório mensurável e documentado
- ✓ Redução de custo operacional comprovável em números
- ✓ Acesso a crédito e financiamento com condições diferenciadas
- ✓ Melhoria de posicionamento competitivo e reputação institucional

PASSO 1

Diagnóstico técnico

Identificação do processo crítico com maior custo ou risco ambiental

PASSO 2

Enquadramento no ODS

Conexão do problema identificado com o objetivo correspondente

PASSO 3

Quantificação do risco

Custo real do problema versus custo e benefício da solução proposta

PASSO 4

Indicador de resultado

O que vai mudar, quanto vai melhorar e como se mede objetivamente

06

Técnico ou estrategista? A diferença é o nível do contrato.

✗ TÉCNICO COMUM

Espera a demanda chegar

Entrega o que foi pedido

Fala em norma e impacto

Concorre por preço

É facilmente substituível

✓ ESTRATEGISTA

Antecipa o problema

Propõe antes de ser chamado

Fala em risco e custo

Define valor pelo impacto

Vira referência no setor

Quem fala de ODS como conceito vira educador. Quem aplica ODS vira referência. O mercado não remunera quem explica — remunera quem resolve.



Checklist prático

Do ODS ao serviço em 10 perguntas — use antes de qualquer reunião

1

Identificação do processo crítico

Qual processo gera maior custo ou risco ambiental? (água, resíduo, energia, emissão, licenciamento)

2

Enquadramento no ODS

Qual ODS corresponde a esse problema? (resíduo → ODS 12 | água → ODS 6 | emissão → ODS 13)

3

Diagnóstico de conformidade

Há não conformidade, desperdício ou ineficiência? A empresa está regularizada ou exposta a autuação?

4

Dimensionamento do impacto

Qual o impacto real: custo, multa, perda de competitividade ou exposição de imagem?

5

Mapeamento da oportunidade

O que pode ser melhorado? Redução, adequação, otimização ou reposicionamento estratégico?

6

Estrutura técnica da solução

Qual solução você consegue propor? Plano de ação, ajuste operacional, controle ou revisão de processo?

7

Tradução para linguagem de negócio

Como isso vira valor para o cliente? Redução de custo, mitigação de risco ou vantagem competitiva?

8

Estrutura da proposta

Você consegue descrever isso como entrega clara — sem usar "ESG", usando resultado concreto?

9

Indicador de resultado

Como você vai medir o resultado? Economia, redução percentual, conformidade, eficiência?

10

Posicionamento da proposta

Você está se apresentando como executor ou como quem antecipa e resolve o problema?

A regra de ouro do estrategista ambiental

- Nunca comece apresentando a solução — comece mostrando o problema que o cliente ainda não enxerga
- Nunca venda "conformidade" — venda previsibilidade, proteção e redução de custo
- Nunca cite norma sem traduzir em impacto — lei que não gera consequência não gera contrato
- Nunca proponha sem indicador — entrega sem medida é percebida como custo, não como investimento



Sergio Lopes Estrategista Ambiental | Empresário | Gestor

Especialista em Governança, ESG e Arquitetura Regulatória

20 anos como técnico ambiental no serviço público estadual (FEEMA/INEA/RJ), com atuação direta em fiscalização, licenciamento e leitura de risco. Mais de 3.000 projetos licenciados.

Desde 1999, fundador e CEO do Grupo Logan C — empresa com 26 anos de operação contínua em licenciamento, gestão de resíduos, remediação de solos, transporte e coleta de óleo lubrificante. Autor de *Técnico a Empresário Ambiental* (Yesbooks, 2025).

Top 1% do setor ambiental no LinkedIn. HarvardX Certified em Leadership and Technology. Lead Auditor ISO 9001 e 14001. Compliance Auditor ISO 37301. Atuação em due diligence, risco e ESG corporativo.

Não trabalho com teoria. Trabalho com o que sustenta operação e protege empresa.

Top 1% LinkedIn Ambiental

+3.000 projetos licenciados

Lead Auditor ISO 9001 & 14001

Compliance Auditor ISO 37301

Due Diligence, Risk & ESG


HarvardX Leadership & Technology

20 anos INEA/RJ

26 anos CEO

ODS não é discurso. É ferramenta de resultado.

Se este material fez sentido, me acompanha. Compartilho análise aplicada toda semana — sem teoria, sem papo motivacional. Apenas o que funciona na operação real.

→  Me chama no Direct

LinkedIn · @sergiolopesoficial

[@sergiolopes.oficial](#) · Estrategista Ambiental | Empresário | Gestor

Gestão ambiental como decisão de negócio, não como obrigação regulatória.