

# SDG MEETINGS: FUTURO EM AÇÃO

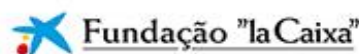
9 de Abril | 09h -13h00 | CATÓLICA-LISBON

## WORKSHOP

### BUSINESS CASE DOS ODS: DO PROPÓSITO AO LUCRO

*Uma descoberta prática e holística da incorporação de estratégias corporativas sustentáveis, em linha com os ODS, como forma de encontrar um "caso de negócio", na lógica: Planeta, Pessoas e Lucro.*

EM PARCERIA COM:



OBSERVATÓRIO ODS  
NAS EMPRESAS PORTUGUESAS

# SDG MEETINGS: FUTURO EM AÇÃO

## BUSINESS CASE DOS ODS: DO PROPÓSITO AO LUCRO

### O QUE É UM *BUSINESS CASE* DA SUSTENTABILIDADE?

*“é uma prática ambiental e/ou social sustentável que revela um caso (cenário ou circunstância) que se traduz no sucesso económico e financeiro de uma empresa”* (Carroll & Shabana,

2010; Dyllick & Hockerts, 2002)



# SDG MEETINGS: FUTURO EM AÇÃO

## BUSINESS CASE DOS ODS: DO PROPÓSITO AO LUCRO

### REDUÇÃO DE CUSTOS

*A Redução de Custos é um business case da sustentabilidade, quando as empresas são capazes de reduzir os custos económicos na produção dos seus produtos e serviços através da incorporação de práticas sustentáveis nas suas operações e cadeias de valor.*

### EXEMPLOS

1. Reduzir Custos Operacionais
2. Mitigar Riscos
3. Reter Talento



# SDG MEETINGS: FUTURO EM AÇÃO

## BUSINESS CASE DOS ODS: DO PROPÓSITO AO LUCRO

### AUMENTO DE PREÇOS

*Aumento de Preços é um business case da sustentabilidade quando uma empresa tem a capacidade de aumentar o preço de um produto ou serviço porque é (mais) sustentável do que um outro produto seu ou dos seus concorrentes.*

### EXEMPLOS

1. Criar produtos *premium*
2. Desenvolver serviços de “valor acrescentado”



# SDG MEETINGS: FUTURO EM AÇÃO

## BUSINESS CASE DOS ODS: DO PROPÓSITO AO LUCRO

### AUMENTO DA QUOTA DE MERCADO

*O Aumento da Quota de Mercado é um business case da sustentabilidade quando uma empresa atinge um novo segmento de consumidores em consequência das suas práticas sustentáveis. Isto acontece quando, para o mesmo segmento de produto, os consumidores preferem um produto sustentável a um não sustentável ao mesmo preço.*

### EXEMPLOS

1. Integrar o “Mercado Verde”
2. Explorar geografias negligenciadas com o mesmo produto
3. Abraçar novos tipos de consumidores



# SDG MEETINGS: FUTURO EM AÇÃO

## BUSINESS CASE DOS ODS: DO PROPÓSITO AO LUCRO

### NOVO MODELO DE NEGÓCIO

Um Novo Modelo de Negócio é um business case da sustentabilidade quando uma empresa adopta uma abordagem ou estratégia única para criar e fornecer valor aos clientes. Envolve frequentemente novos produtos, métodos de desenvolvimento de produtos ou serviços, produção, distribuição, marketing, fixação de preços e gestão das relações com os clientes.

### EXEMPLOS

1. Deslocar operações para mercados emergentes e promissores, adaptando o produto/serviço
2. Desenvolver novos produtos e serviços no mercado
3. Adoptar mecanismos alternativos de produção sustentável



# SDG MEETINGS: FUTURO EM AÇÃO

## BUSINESS CASE DOS ODS: DO PROPÓSITO AO LUCRO

### EXERCÍCIOS PRÁTICOS NESTE WORKSHOP

- CONSTRUIR A INCLUSÃO ATRAVÉS DOS TIJOLOS EM BRAILLE
- VESTIR DE FORMA CONSCIENTE PARA UM PLANETA MELHOR
- INVESTIR NO PRESENTE EM ENERGIA VERDE PARA ASSEGURAR O FUTURO
- PROMOVER O DESENVOLVIMENTO DOS FORNECEDORES DE FORMA A GERAR GANHOS MÚTUOS



# SDG MEETINGS: FUTURO EM AÇÃO

## BUSINESS CASE DOS ODS: DO PROPÓSITO AO LUCRO

- Este exercício será composto por 4 exemplos de ações corporativas que culminaram num dos *business cases*.
- O objetivo é: preencher o ODS em questão, os targets que se verificam, e finalmente, o *business case* encontrado.





# SDG MEETINGS: FUTURO EM AÇÃO

## BUSINESS CASE DOS ODS: DO PROPÓSITO AO LUCRO

# Obrigado!

Miguel Filipe Guerreiro [miguerreiro@ucp.pt]  
Tiago Carrilho [tiago.carrilho@bcsdportugal.org]

