

1.ª JORNADA PARA A SUSTENTABILIDADE
DOS MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

DA SUSTENTABILIDADE À GESTÃO EMPRESARIAL

Estratégia • Risco • Valor

Aveiro • 16 outubro 2026

Durante os próximos minutos,
ESQUEÇAM

SUSTENTABILIDADE



Vamos primeiro falar de negócio.

Abriram as votações!



SITUAÇÃO 1

09:15 | CLIENTE

Um cliente pede informação urgente sobre 30 referências.

composição · origem · desempenho energético ·
documentação disponível

PRIMEIRA REAÇÃO?



1 CUSTO

2 RISCO

3 OPORTUNIDADE

SITUAÇÃO 1

09:15 | CLIENTE

Um cliente pede informação sobre 30 referências.

composição · origem · desempenho energético · documentação disponível

PRIMEIRA REAÇÃO?

ISTO É SERVIÇO AO CLIENTE



1 CUSTO

2 RISCO

3 OPORTUNIDADE

Alguém alerta que o consumo do armazém aumentou.

Mas ninguém consegue explicar bem porquê.

O QUE FAZ PRIMEIRO?



1

NEGOCIAR PREÇO

2

PERCEBER A CAUSA

3

INVESTIR JÁ

Alguém alerta que o consumo do armazém aumentou.

Mas ninguém consegue explicar bem porquê.

O QUE FAZ PRIMEIRO?

ISTO É EFICIÊNCIA OPERACIONAL



1 NEGOCIAR PREÇO

2 PERCEBER A CAUSA

3 INVESTIR JÁ

Falta um produto. É preciso encontrar alternativa rápida porque a obra está parada.

Quem da equipa sabe responder? Quem está melhor preparado?

ONDE ESTÁ O MAIOR RISCO?



1 FALTA DE PESSOAS

2 CONHECIMENTO PRESO

3 RESPOSTA LENTA

Falta um produto. É preciso encontrar alternativa rápida porque a obra está parada.

Quem da equipa sabe responder? Quem está melhor preparado?

ONDE ESTÁ O MAIOR RISCO?

ISTO É CAPACIDADE INTERNA



1

FALTA DE PESSOAS

2

CONHECIMENTO PRESO

3

RESPOSTA LENTA

Dois fornecedores. Condições semelhantes. Informação diferente.

Um ajuda a responder. O outro obriga a procurar, esperar e insistir.

O QUE PESA MAIS?



1 PREÇO

2 PRAZO / SERVIÇO

3 INFORMAÇÃO FIÁVEL

Dois fornecedores. Condições semelhantes. Informação diferente.

Um ajuda a responder. O outro obriga a procurar, esperar e insistir.

O QUE PESA MAIS?

ISTO É FIABILIDADE DA CADEIA



1 PREÇO

2 PRAZO / SERVIÇO

3 INFORMAÇÃO FIÁVEL

SITUAÇÃO 5

16:00 | FINANCIAMENTO

A empresa quer financiar a renovação do armazém. O banco pergunta sobre medidas de proteção existentes contra inundações.

A empresa nunca avaliou esse risco.

COMO LÊ ESTA SITUAÇÃO?



1 BUROCRACIA

2 RISCO PARA FINANCIAMENTO

3 MELHOR DECISÃO

SITUAÇÃO 5

16:00 | FINANCIAMENTO

A empresa quer financiar a renovação do armazém. O banco pergunta sobre medidas de proteção existentes contra inundações.

A empresa nunca avaliou esse risco.

COMO LÊ ESTA SITUAÇÃO?

ISTO É ACESSO A FINANCIAMENTO



1 BUROCRACIA

2 RISCO PARA FINANCIAMENTO

3 MELHOR DECISÃO

Em apenas um dia, a empresa foi testada cinco vezes.

O que estava realmente em causa?



serviço ao cliente



eficiência operacional



capacidade interna



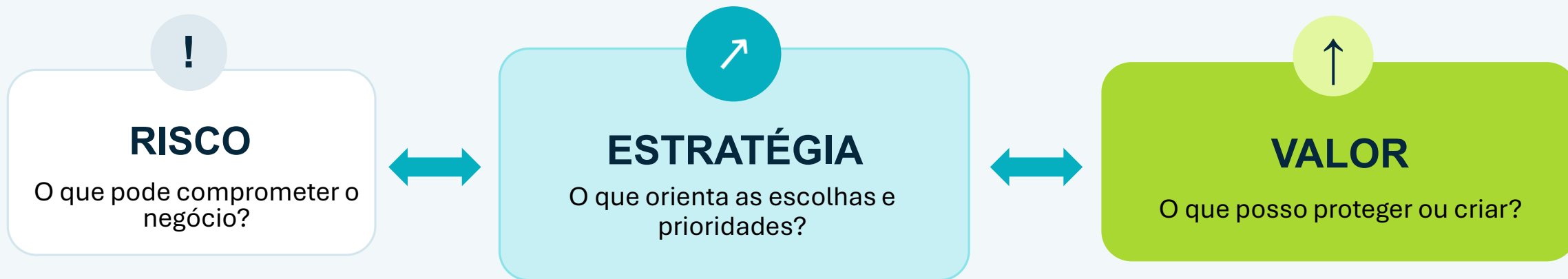
fiabilidade da cadeia



**acesso a
financiamento**

A capacidade da empresa para responder. Isto é continuidade do negócio.

Cinco situações. Uma lógica de gestão.



Estratégia, risco e valor influenciam-se mutuamente na gestão do negócio.

Foi por isto que vos pedi para esquecer a palavra sustentabilidade.

O ponto de partida não é a palavra. É o negócio.

SUSTENTABILIDADE EMPRESARIAL



E

ambiental

S

social

G

governança

Então onde estava o ESG?

Não é o mapa inteiro. São as portas de entrada mais próximas deste negócio.

E Ambiental

1 energia e consumos

armazém · frota · logística

2 embalagens e resíduos

embalamento · desembalamento · paletes

3 produto e informação

desempenho · circularidade · documentação

S Social

1 segurança e saúde

armazém · cargas · transporte

2 competências

formação · conhecimento técnico

3 continuidade das equipas

retenção · substituição · resposta

G Governação

1 responsabilidades

quem decide · quem valida

2 fornecedores

regras · ética · controlos

3 evidências

informação para demonstrar e decidir

ESG não são três departamentos. São três perspetivas sobre impactos, riscos e oportunidades.

Não é fazer tudo. É saber por onde começar.

Quatro passos, com prioridades ajustadas à realidade de cada empresa.



A APCMC já está a ouvir as empresas do setor.

Auscultação NextGeneration MC · práticas atuais · dificuldades · necessidades de apoio

O mercado já está a mexer.

Três sinais de uma mudança em curso.

1

STARK
Dinamarca

Dados climáticos dos produtos

Com o KlimaLog, disponibiliza aos clientes dados sobre a pegada de carbono dos materiais comprados.

2

 **GRAFTON**
Irlanda

Avaliação de fornecedores

Avaliação de 1.750 fornecedores, incluindo riscos ambientais, sociais e de conformidade.

3

K -RAUTA
Finlândia

Oferta sustentável

Usa critérios próprios do grupo Kesko para identificar produtos sustentáveis (alegações) e acompanhar as vendas.

O que começa a mudar no mercado **acaba por chegar à gestão.**

A próxima pergunta vai chegar.

Pode vir de um cliente. De uma fatura. De uma pessoa. De um fornecedor. De um banco.

A diferença está em começar a procurar a resposta nesse momento...
ou já estar preparado para responder.

**Não comece pela sustentabilidade.
Comece pelo negócio.**

Onde tenho risco? · Onde preciso de decidir? · Onde posso criar ou proteger valor?

DÚVIDAS, REFLEXÕES, INQUIETAÇÕES?

Obrigada.

Júlia Brito

julia.brito@inova.business

INOVA+ Innovation
for growth

next
GENERATION MC

associação
materiais de
construção

COMPETE
2030

PORTUGAL
2030

Cofinanciado pela
União Europeia

