



Questionário "Triple Bottom-line"

Instruções para Preenchimento do Questionário "Triple Bottom-line"

O projecto **UseWine** é um novo projecto Erasmus+, co- financiado pela Comissão Europeia. O projecto tem como objectivo apoiar as pequenas e médias empresas (PME) do sector do vinho, no desenvolvimento de abordagens de sustentabilidade através do uso do Modelo Triple Bottom Line (TBL).

Contrariamente à obtenção de lucro, o objectivo final das organizações sustentáveis está focada na medição e tomada decisões-chave baseadas em medidas que tenham em conta a rentabilidade, o planeta e as pessoas (os três pilares que compõem o conceito TBL).

Esta ferramenta foi desenvolvida para avaliar o estado actual dos produtores de vinho em relação à sustentabilidade, utilizando o quadro conceptual TBL. O presente questionário é composto por 70 afirmações, nas quais apenas deverá indicar se concorda ou discorda com cada afirmação. Se concordar deve digitar '1', se não concordar com a afirmação insira '0'.

Por favor, verifique se responde a todas as declarações. Quando tiver concluído o questionário, faça salvar e devolva para o seguinte endereço de e-mail: <jsantos@isq.pt>

No final do questionário, será produzido um Relatório Diagnóstico que posteriormente lhe será enviado. O relatório incluirá uma análise da sua auto-avaliação e com base na mesma, irá destacar acções que poderá considerar para desenvolver/melhorar o plano de sustentabilidade da sua organização.

Uma vez concluída esta fase da pesquisa, iremos também enviar-lhe uma cópia gratuita do relatório de investigação do projecto Usewine, incluindo um resumo dos resultados para os produtores de vinho em França, Chipre, Espanha, Portugal, Polónia, Reino Unido e Áustria, os países envolvidos na parceria do projecto.

De acordo com os princípios de sigilo e confidencialidade, garantimos a privacidade da informação contida no seu relatório e que o mesmo não será compartilhado, nem utilizado para outros fins que não os de investigação no âmbito do projecto.

Para esclarecimentos adicionais, por favor queira contactar: *Joana Santos* <jsantos@isq.pt>

Obrigado pelo seu tempo e cooperação.



Erasmus+



Nome da Empresa

Data do Questionário:

Questionário "Triple Bottom-line"

1º Pilar: Proveitos

Se concordar com a afirmação, digite 1. Se não concordar, digite 0.

Estratégia

1. Temos um plano de negócios desenvolvido, claro e bem pensado
2. Estamos muito cientes sobre como queremos que o nosso negócio seja daqui a três anos
3. Consideramos o aumento dos proveitos e não apenas o crescimento do volume de negócios
4. Estamos empenhados em gerir o nosso negócio de forma sustentável e favorável ao meio ambiente
5. De forma rotineira, revemos e actualizamos o nosso desempenho em relação aos objetivos de negócios estabelecidos

Concordo = 1

Discordo = 0

Finanças

1. Identificamos os recursos de que precisamos para alcançar nossos objetivos de negócio
2. Monitorizamos a nossa receita e despesa mensal face aos orçamentos formais
3. Temos uma previsão de fluxo de caixa para este ano e para o próximo
4. Fazemos o acompanhamento regular da rentabilidade dos nossos produtos
5. No caso de liquidez excedente, sabemos exatamente como investir no nosso negócio

Marketing & Vendas

1. Avaliamos os nossos pontos fortes e fracos com regularidade
2. Nos últimos 12 meses, efectuamos uma avaliação das oportunidades e ameaças ao nosso negócio
3. Temos uma estratégia de marketing clara e bem definida
4. Nos últimos 12 meses efectuamos uma revisão e actualização à nossa base de dados de clientes
5. O nosso site é actualizado regularmente (pelo menos uma vez por mês)
6. Fazemos uso das redes sociais para promover o nosso negócio (p. ex. Facebook, LinkedIn, Pinterest)
7. Temos um planeamento para aumentar as nossas vendas para o próximo ano
8. Nos últimos 24 meses actualizámos os nossos produtos promocionais
9. Nos últimos seis meses, fizemos o acompanhamento dos nossos melhores clientes

Inovação & Melhorias

1. Temos um plano claro e bem pensado para a introdução de novos produtos
2. Conhecemos os pontos fortes e fracos dos nossos concorrentes
3. Procuramos regularmente novas ideias para novos produtos
4. Desenvolvemos com sucesso fluxos de receitas não directamente provenientes do vinho (por exemplo, "ecoturismo, visitas a adegas, artesanato ou produtos
5. Procuramos constantemente novas formas de melhoria dos nossos produtos e do nosso desempenho

2º Pilar: Pessoas

Responsabilidade Social

1. A nossa organização apoia as actividades e eventos locais
2. Apoiamos a economia local através da empregabilidade da população local
3. Procuramos desenvolver eventos que envolvam a comunidade local
4. Procuramos ter em conta as opiniões da população local no processo de tomada de decisões que podem ter algum impacto no meio ambiente
5. Levamos a nossa comunidade e a responsabilidade social muito a sério

Pessoas & Competências

1. Os nossos colaboradores compreendem como percebemos o negócio daqui a três anos
2. Os proprietários/gerentes procuram oportunidades de auto-formação
3. Reconhecemos todos os colaboradores que fazem um esforço adicional para melhorar o desempenho da nossa empresa
4. Temos por hábito dar feedback construtivo a todos os colaboradores sobre o seu desempenho
5. As descrições de funções para todos os colaboradores estão escritas e bem-definidas
6. Proporcionamos oportunidades de formação no domínio da saúde e segurança a todos os colaboradores
7. Temos um programa efectivo de gestão de colaboradores (p. ex. Funções e responsabilidades, saúde e segurança).
8. Fazemos identificação de necessidades de formação (p. ex. Legislações, técnicas, competências de gestão)
9. Temos uma política de saúde e segurança que é adequada ao nosso negócio

Partes interessadas

1. Compreendemos plenamente as opiniões e pontos de vista dos nossos clientes sobre as questões ambientais
2. Promovemos as nossas políticas ambientais e de sustentabilidade aos clientes
3. Compreendemos de que forma o nosso desempenho ambiental tem impacto no nosso negócio
4. Estabelecemos redes de contactos com outras vinhas locais/adegas e proprietários de empresas
5. Somos membros/associados de uma ou mais associações /produtores de vinho
6. Procuramos tirar algum tempo para contactar com os nossos principais "stakeholders" com algum a regularidade
7. Mantemos registos detalhados e precisos para facilitar a rastreabilidade de clientes
8. Temos um processo de garantia de qualidade para cada etapa do processo de produção do vinho
9. Avaliamos regularmente o desempenho dos nossos fornecedores (ex.: logística, embalagem, transporte)

3º Pilar: Planeta

Gestão do Ecossistema

1. Sabemos os resíduos que geramos em todas as secções da nossa empresa
2. Fazemos adaptações e actualizações regulares dos planos para reduzir e reciclar resíduos
3. Procuramos utilizar materiais e processos que minimizem os efeitos nocivos no ambiente
4. Tratamos de todos resíduos tendo em conta os impactos ambientais
5. Temos uma política de reciclagem para todas as secções da nossa empresa
6. Levamos a cabo uma variedade de medidas para controlar o nosso impacto sobre o meio ambiente
7. Temos políticas escritas de sustentabilidade ambiental
8. Estamos empenhados em proteger e preservar o ecossistema local
9. Temos um plano de gestão de resíduos documentado

Produção de Vinho

1. Temos um plano de gestão para apoio à produção de vinhos de qualidade
2. Realizamos análises frequentes de amostras para melhorar a qualidade das culturas/vinhas
3. Apenas utilizamos fertilizantes artificiais/ ingredientes/produtos químicos quando e se for absolutamente necessário
4. Temos investido em novos equipamentos de produção vitivinícola nos últimos 24 meses
5. Fazemos uso da tecnologia para monitorizar e melhorar a eficiência da produção
6. Temos um plano que nos ajuda a manter e melhorar a qualidade dos fornecimentos e recursos naturais
7. A qualidade das nossas culturas/vinhas é controlada através do uso de métodos mecânicos em vez de substâncias químicas
8. Mantemos um registro escrito de todas as actividades relacionadas com o uso de produtos químicos e conservantes
9. Produtos químicos são usados somente no processo de crescimento/ produção quando e se for absolutamente necessário

Gestão de Recursos

1. Temos um plano por escrito, especificando metas e acções para reduzir o consumo de energia
2. Ao adquirir novas instalações e equipamentos temos em consideração a eficiência energética
3. Fazemos uma revisão do nosso consumo de energia em todos os aspectos dos nossos negócios (escritórios, produção, transporte)
4. Procuramos fazer uso crescente de fontes de energia renováveis (solar, eólica, biocombustíveis)
5. Inspeccionamos de forma periódica as torneiras, tubos, sistemas de irrigação e outros reservatórios de água para vazamento



0



Relatório UseWine - Triple Bottom-line

Relatório confidencial preparado para:

0

Data

00/01/1900

Triple Bottom-line - Quadro de Pontuação

Pontuação Geral USEWINE TBL **0%**

Pilar	Pontuação/ Pilar	Áreas de Negócio	A empresa - Descrição:	Situação Actual
Pilar 1: Proveitos	0%	Estratégia	Apresenta uma estratégia e plano de negócios claros e com base em aspectos sustentáveis	C
		Finanças	Tem em conta o planeamento e gestão dos recursos financeiros necessários para o plano de negócios	C
		Marketing e Vendas	Tem uma compreensão clara do mercado e como promover seus produtos	C
		Inovação e a melhoria	Procura activamente oportunidades e promove a inovação e a melhoria	C
Pilar 2: Pessoas	0%	Responsabilidade Social	Tem em conta a responsabilidade social, tomando regularmente medidas para cumprir as suas obrigações neste sentido	C
		As competências e as pessoas	Apoia os colaboradores e os seus desempenhos, disponibilizando de uma política de recursos humanos	C
		Clientes	Procura activamente atender às necessidades do cliente	C
Pilar 3: Planeta	0%	Gestão do ecossistema	Está comprometida com um conjunto de estratégias que minimizem o impacto da sua actividade sobre o ecossistema	C
		Produção	Emprende métodos contemporâneos de produção de vinho, enquanto respeita os métodos tradicionais	C
		Gestão de Recursos	Maximiza a utilização eficiente dos seus recursos para desenvolver os seus planos de negócios	C

Explicações:

Pontuação Geral "USEWINE" A pontuação global da sua empresa no que respeita ao modelo "Triple Bottom-line"

Pontuação por Pilar: A pontuação da sua empresa para cada pilar do modelo TBL –em percentagem

Questões de negócio A ferramenta UseWine analisa a sua empresa em nove diferentes áreas de negócio, com base no modelo TBL

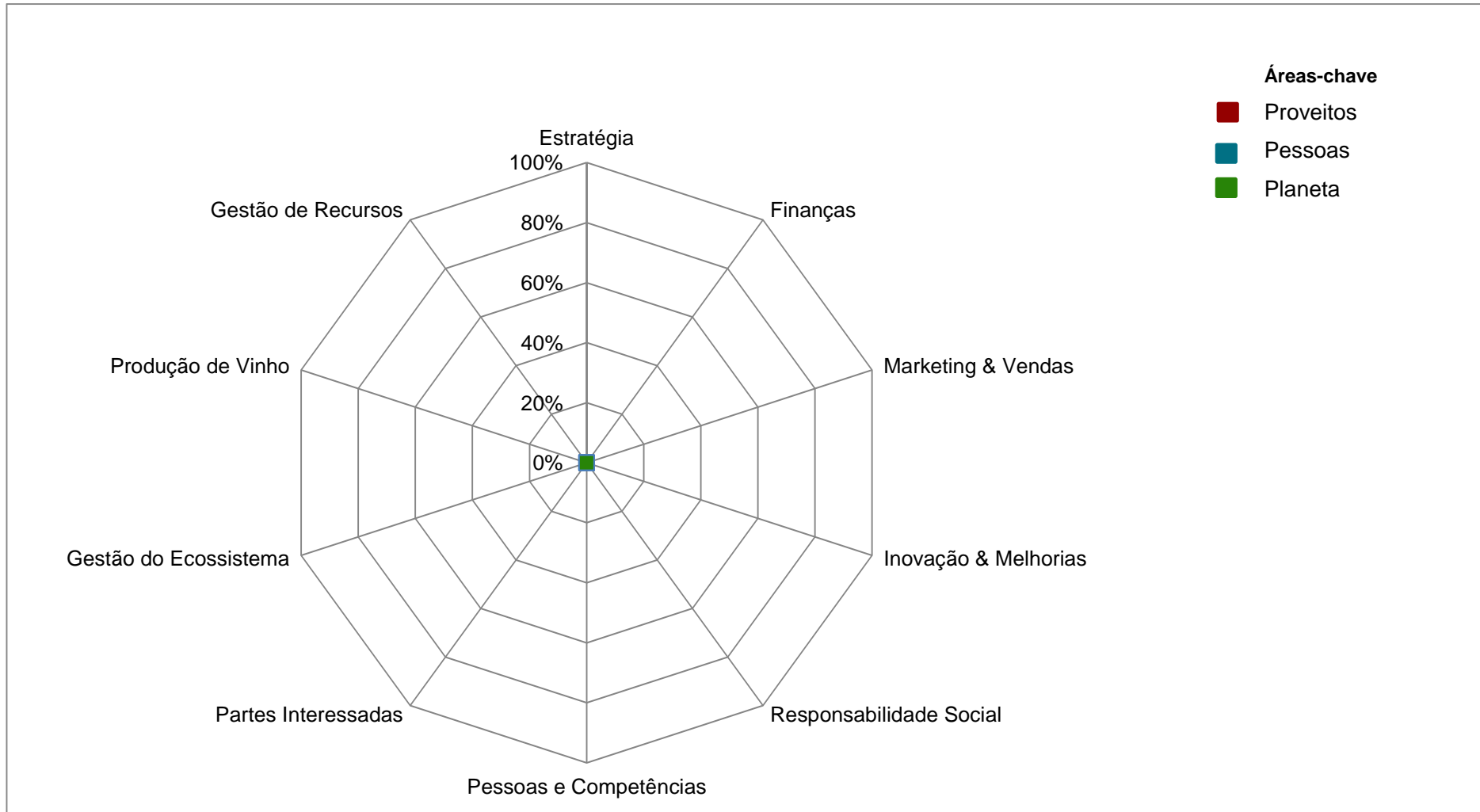
Situação actual A sua empresa é classificada em cada uma das áreas de negócio com base nas suas respostas ao questionário

A indica que a sua empresa está atenta às questões de sustentabilidade e procura investir em planos para melhoria futura

B a sua empresa denota preocupação com as questões abordadas pelo modelo TBL, contudo existe ainda margem para melhorar a actuação n
 C indica que a sua empresa reconhece que existe margem de manobra para introduzir melhorias

Gráfico Triple Bottom-line

O gráfico abaixo representa a sua pontuação em cada uma das áreas de negócio.



Pilar: Proveitos

Área de Negócios: Estratégia

Pontuação "USEWINE TBL":

C

As características principais de um negócio assente no modelo Triple Bottom-line:

- Sabem identificar onde percepcionam o negócio entre 3 a 5 anos e têm planos que suportam essas aspirações
- Têm uma clara estratégia de negócios e do plano que tem sido implementado de forma consistente por, pelo menos 12 Meses
- Têm um plano de negócios bem pensado que descreve claramente, planos e acções tendo em conta a sua rentabilidade e volume de negócios
- Têm formalmente integradas práticas de sustentabilidade, "amigas do ambiente" na estratégia de negócios que se traduz na missão da empresa, visão e cultura da empresa
- Compartilham planos e estratégias com todos os colaboradores e com outras partes interessadas, tais como os clientes.
- Fazem a análise de desempenho da empresa contra o plano de negócios e implementam mudanças, conforme necessário para alcançar os objectivos do negócio

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação A•

- Criar uma cultura para apoiar a visão da empresa e o plano de negócios
- Tomar decisões com base num conjunto de medidas de desempenho
- Trabalhar sob o passado e procurar o sucesso actual
- Actualização de planos para garantir que os objectivos de lucro e vendas são atingidos
- Equilibrar as decisões da empresa com questões de sustentabilidade
- Manter a energia e o impulso para levar os planos em frente

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação B

- Implementar o plano de negócios
- Monitorizar e actualizar o plano de negócios em função do desempenho
- Partilhar os planos com os colaboradores e outros
- Obter o compromisso dos outros para os seus planos
- Liderar e gerir a mudança
- Como lidar com a resistência à mudança de gerentes e colaboradores

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação C

- Reconhecer o valor/potencial de formalizar planos
- Desenvolver uma visão de negócio clara a médio/longo prazo
- Criar tempo para planear e elaborar um plano de negócios
- Elaborar um plano de negócios com estratégias e acções claras
- Aceitar a necessidade de mudança e novas práticas de negócios

Pilar: Proveitos

Área de Negócios: Finanças

Pontuação USEWINE TBL

C

Desafios-chave de um negócio assente no modelo Triple Bottom-line:

- Têm sistemas e procedimentos claramente definidos e bem definidos para gerir finanças e orçamentos
- Têm identificado os recursos que necessitam para apoiar a implementação da estratégia da empresa e o plano de negócios
- Fazem monitorização de lucros e despesas, contra orçamentos baseados na implementarem de acções correctivas
- Planeiam e gerem o fluxo de caixa a curto e a médio/longo prazo
- Conhecem e monitorizam a rentabilidade de diferentes produtos e serviços e usam esse conhecimento para tomar decisões
- Apresentam uma estratégia de investimentos a médio/longo prazo para desenvolver e melhorar o desempenho dos negócios

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação A•

- Preparação de planos de investimento a longo prazo
- Identificação de possíveis fontes de financiamento para financiar planos
- Refinar e melhorar sistemas de informação de gestão
- Acompanhamento de tendências e desempenho financeiros
- Operações de regularização com base em dados precisos e oportunos

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação B•

- Tomar decisões difíceis com base em considerações de ordem financeira
- Tomar acções correctivas à luz do desempenho financeiro
- Implementar uma gama de controlos financeiros e relatórios
- Gerir o capital para financiar operações
- Dispor de fluxo de caixa suficiente para financiar o plano de negócios

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação C•

- Entendimento de processos e conceitos financeiros e orçamentais
- Preparar orçamentos precisos e realistas
- Analisar os registos financeiros para informar planeamento e tomada de decisão
- Elaboração e execução simples, prática e efectiva de sistemas financeiros
- Preparar previsões “cash flow” a curto e a longo prazo

Pilar: Proveitos

Área de Negócios: Marketing e Vendas

Pontuação USEWINE TBL:

C

Desafios-chave de um negócio assente no modelo Triple Bottom-line:

- Têm uma forte compreensão do seu mercado-alvo e um plano claro de como comercializar e promover os seus negócios
- Têm considerado os pontos fortes e fracos da empresa, bem como oportunidades externas que resultam em planos para explorar pontos fortes e oportunidades e para corrigir os pontos fracos e as potenciais ameaças
- Têm uma estratégia de marketing bem definida baseada em ferramentas tradicionais e marketing digital e ferramentas promocionais
- Possuem uma clara identidade /marca empresarial que se reflecte em todos os recursos de marketing, incluindo sites, folhetos e brochuras
- Têm planos claramente definidos para aumentar as vendas e procuram com alguma regularidade feedback de clientes

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação A:

- Realizar pesquisas de mercado para encontrar e explorar novos mercados
- Maximizar o valor das oportunidades das relações públicas
- Construir relacionamentos de longo prazo com os parceiros e partes interessadas
- Actualização da marca da empresa e recursos de marketing
- Implementação de uma estratégia para potenciar a presença on-line da empresa

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação B

- Desenvolver e promover uma forte marca da empresa
- Implementação e gestão do plano de marketing
- Exploração de uma base de dados de clientes e potenciais e clientes
- Obter feedback regular de clientes
- A divulgação dos produtos e partilhar sucessos com os clientes
- Usar um leque mais amplo de métodos para afirmar o negócio

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação C

- Definir os pontos fortes e fracos da empresa
- Identificar e conhecer as possíveis ameaças e oportunidades
- Preparar planos de venda realista
- Criar um plano de marketing e de oferta a clientes
- Preparar uma estratégia de marketing e promoção de recursos que pondere custo-benefício
- Compreender as necessidades dos clientes e do mercado

Pilar: Proveitos

Área de Negócios: Inovação e Melhoria

Pontuação USEWINE TBL:

C

Desafios-chave de um negócio assente no modelo Triple Bottom-line:

- Estão constantemente à procura de formas para melhorar o desempenho dos negócios, a fim de simplificar os sistemas e os processos e a melhorar a qualidade e eficiência
- Dedicam algum tempo para entender como podem explorar novas tecnologias e tendências de mercado para desenvolver e expandir os seus negócios
- Procuram oportunidades para desenvolver novos fluxos de receita e para aumentar as vendas de fluxos de renda existentes
- Têm planos para a introdução de novos produtos e serviços e de melhoria dos produtos e serviços actuais

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação A:

- Identificar e agir sobre oportunidades e tendências emergentes
- Melhorar a produtividade e eficiência
- Compreender como desenvolver e lançar novos produtos
- Fazer uso de subsídios e parcerias de apoio à inovação
- Fazer um planeamento futuro de 3 - 5 anos

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação B:

- Rever e melhorar os processos e sistemas
- Identificar e eliminar os pontos de estrangulamento e as áreas de resíduos
- Definição de novas e alternativas fluxos de receitas e novos produtos
- Aprender sobre novos métodos de produção e tecnologias
- Alocar tempo e recursos para a melhoria e inovação
- Explorar as tecnologias de gestão e desempenho comercial suporte

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação C:

- Aplicar melhorias de produtos e serviços com base no feedback do cliente
- Pesquisar produtos e serviços da concorrência
- Fazer uma lista de obstáculos e possíveis melhorias e estabelecer prioridades de acção
- Identificar soluções de sucesso a curto prazo
- Solicitar ideias e sugestões aos colaboradores

Pilar: Pessoas

Área de Negócio: Responsabilidade Social

Pontuação USEWINE TBL:

C

Desafios-chave de um negócio assente no modelo Triple Bottom-line:

- Levam em consideração as suas responsabilidades sociais e são sensíveis às necessidades e opiniões da comunidade local
- São pró-activos, investindo tempo e recursos em promover boas relações com a comunidade local/regional
- Visam promover um melhor entendimento do seu negócio, funções e operações, através de uma gama de actividades e métodos de comunicação
- Envolvem-se e apoiam eventos e actividades da comunidade local/regional (população, organizações e negócios locais)
- Têm em consideração as opiniões da comunidade quando tomam decisões que podem ter impacto sobre a comunidade local/regional

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação A:

- Incentivar a comunidade local/regional a visitar o site da empresa
- Ter influência nas políticas comunitárias locais/regionais
- Apoiar as iniciativas e eventos comunitários locais/regionais
- Obter feedback sobre como a empresa é percebida pela comunidade
- Maximizar o valor de estabelecer relações de excelência com a comunidade local/regional

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação B:

- Encontrar tempo para estabelecer redes e parcerias com a comunidade
- Envolver-se com e comunicar regularmente com a comunidade local/ regional
- Partilhar planos e acções da empresa com a comunidade, em especial nos casos em que poderá causar um impacto na mesma
- Encontrar formas de construir relações com vizinhos desafiadores
- Atrair pessoas locais e regionais para preencher vagas de emprego

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação C:

- Reconhecer a importância de desenvolver um bom relacionamento com a comunidade local/regional
- Compreender as preocupações e opiniões de pessoas da comunidade local/regional
- Envolvimento e consulta com a comunidade local/ regional sobre as questões e decisões da empresa
- Compreender o que significa ser” um bom vizinho”

Pilar: Pessoas

Área de Negócio: Pessoas e Competência

Pontuação USEWINE TBL:

C

Desafios-chave de um negócio assente no modelo “Triple Bottom-line”:

- Reconhece, valoriza e investe no desenvolvimento e qualificação da população no âmbito da sua empresa através da exploração de uma grande variedade de estratégias em matéria de recursos humanos
- Partilham os seus planos e a visão sobre a estratégia da empresa e planos futuros com os colaboradores e proporcionar-lhes actualizações regulares
- Têm uma liderança clara e proporcionam uma clara visão sobre o que é esperado dos colaboradores, como é o seu desempenho e como o podem melhorar
- Proporcionam um ambiente de trabalho seguro e saudável, garantindo que os colaboradores possuem os conhecimentos e competências necessárias para cumprir seus objectivos de desempenho em segurança e em linha com a política e práticas de sustentabilidade da empresa
- Asseguram a comunicação regular com os colaboradores, de uma forma que apoia e desenvolve a cultura e os valores da empresa

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação A:

- Ser reconhecida como "investimento nas pessoas"
- Desenvolvimento de uma cultura de desempenho e melhoria contínua
- Implementar plano de evolução de carreira
- Promoção de colaboradores e proporcionar-lhes responsabilidades
- Investir no desenvolvimento profissional e técnico dos colaboradores

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação B:

- Responsabilidades ao nível da gestão de pessoas
- Preparar e implementar um plano de capacitação para cada colaborador
- Usar uma variedade de ferramentas técnicas e de gestão
- Gestão da motivação, desempenho e conflito
- Desenvolver sistemas de segurança no trabalho
- Elaboração e implementação de sistemas e processos efectivos de gestão de recursos humanos

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação C:

- Reconhecer a importância de valorização e desenvolvimento das pessoas
- Compreender como gerir e liderar equipas e indivíduos
- Saber como definir e atender às necessidades de formação
- Conhecimento da legislação em matéria de saúde e segurança e requisitos
- Avaliação e participação no desenvolvimento contínuo

Pilar: Pessoas

Área de Negócio: Partes interessadas

Pontuação USEWINE TBL:

C

Desafios-chave de um negócio assente no modelo “Triple Bottom-line”:

- Estão comprometidos em tomar medidas para compreender e, sempre que possível, atender às necessidades das diferentes partes interessadas (por exemplo: clientes, fornecedores, comunidade local/regional e outros).
- Disponibilizam tempo para entender o ponto de vista dos clientes, bem como questões ambientais e procuram obter feedback sobre a eficácia das suas políticas e desempenho
- Trabalham com outras empresas locais/regionais, associações e entidades representativas da comunidade sobre questões ambientais e de sustentabilidade
- Possuem um processo de garantia de qualidade que abrange todos os aspectos do negócio e tomam as medidas correctivas necessárias
- Fazem avaliação de desempenho dos fornecedores e estão empenhados no acompanhamento e garantia de qualidade

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação A:

- Implementar um plano de gestão para as partes interessadas
- Influenciar iniciativas sectoriais/industriais e/ou políticas regionais
- Alcançar padrões de qualidade e prémios reconhecidos internamente e a nível nacional
- Avaliar desempenho do fornecedor e negociar novos acordos
- Melhorar a qualidade e o desempenho da cadeia de fornecimento
- Saber como o seu desempenho ambiental tem impacto no seu negócio

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação B:

- Elaboração e implementação de planos para atender às necessidades das partes interessadas
- Comunicar os seus objectivos ambientais e de sustentabilidade para os clientes
- O trabalho com outras autarquias locais os produtores de vinho e a indústria/sector agências/autoridades
- Saber como configurar um sistema de gestão de qualidade
- Gestão do desempenho dos fornecedores

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação C:

- Interessar-se em opiniões de pessoas externas à empresa
- Identificar as principais partes interessadas do negócio
- Ter tempo estabelecer redes e parcerias com outras pessoas no seu sector/indústria
- Compreender o impacto da sua empresa sobre o meio ambiente
- Conhecer as opiniões dos seus clientes sobre questões ambientais

Pilar: Planeta

Área de Negócio: Gestão do ecossistema

Pontuação USEWINE TBL:

C

Desafios-chave de um negócio assente no modelo “Triple Bottom-line”:

- Têm escrito políticas de sustentabilidade ambiental apoiada por uma variedade de planos e processos que minimizem o impacto do negócio sobre o ecossistema local/regional
- Têm claramente documentadas as práticas de gestão de resíduos planos de reciclagem e tomam todas as medidas possíveis para desenvolver os seus negócios de forma sustentável
- Têm por hábito procurar formas de aumentar a eficiência e adoptar materiais e processos menos nocivos para o ambiente
- Usam uma variedade de medidas para monitorizar o impacto da empresa no meio ambiente e estão empenhadas em proteger e preservar o ecossistema local/regional

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação A:

- Procuram continuamente formas de minimizar o impacto do negócio no meio ambiente
- Adopção de novas e melhores práticas ambientais em toda a empresa
- Desenvolvimento de uma cultura que apoia e promove a sustentabilidade
- Identificar novas estratégias para reduzir o desperdício, aumentar a reciclagem e proteger, manter e melhorar o ecossistema local

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação B:

- Documentar as políticas e práticas de trabalho
- Encontrar formas de proteger e conservar o ecossistema local
- A introdução de novas instalações, equipamentos e práticas de trabalho
- Medição e monitorização do impacto das empresas no meio ambiente
- Mudança de hábitos e práticas de longa duração

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação C:

- Compreender o impacto do negócio no meio ambiente
- Sensibilização para a sustentabilidade e para as práticas ambientais
- Elaboração de um plano de gestão ambiental
- Comprometer-se com a mudança e adopção de novas práticas e métodos de trabalho
- Envolver e motivar os funcionários a adoptar novos métodos de trabalho

Pilar: Planeta

A342 Área de Negócios: Produção de Vinho

Pontuação USEWINE TBL:

C

Desafios-chave de um negócio assente no modelo “Triple Bottom-line”:

- Eles têm planos de gestão para suportar o crescimento das videiras saudáveis para aumentar a qualidade do vinho
- Não fazer uso de e investir em processos modernos e tecnologias, bem como os métodos tradicionais de produção de vinho suporte
- Eles monitorar rotineiramente a vinha e adega para pragas e doenças e rotineiramente realizar análises de amostras para melhorar qualidade do vinho e a produtividade da cultura
- Gerenciar o crescimento da videira/processos de produção fazendo uso de matérias orgânicas/naturais e meios mecânicos em vez de depender exclusivamente do uso de produtos químicos

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação A:

- Desenvolvimento de um sistema de informação de gestão para acompanhar a evolução e desempenho
- Fazer uso de informações de gestão para dar suporte à tomada de decisão
- Identificar benefícios monetários e não monetários como resultado de mudanças de processos de produção
- Partilhar e reportar práticas ambientais com outras pessoas dentro e fora da empresa
- Criação de um negócio de vinho sustentável a longo prazo que gera uma margem de lucro razoável, um produto de qualidade e que respeite o ecossistema local/regional

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação B:

- Elaboração e execução de planos que priorizem áreas específicas de melhoria
- Elaboração e gestão de inspeções regulares e as práticas e estratégias preventivas
- Implementar um sistema de registo para reportar sobre a acção, o progresso e as melhorias
- Melhorar a produção, produtividade e rendimento da cultura
- Fazer alterações sem colocar pressões sobre as finanças da empresa

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação C:

- Reduzir a dependência da utilização de produtos químicos
- Compreender os mais recentes métodos e técnicas para as pragas e gestão da doença e preservação
- Investir em novas instalações e equipamentos
- Alterar e/ou actualizar métodos de produção tradicionais
- Ter tempo para avaliar as práticas actuais e para identificar áreas de melhoria

Pilar: Planeta

Área de Negócio: Gestão de Recursos

Pontuação USEWINE TBL:

C

Desafios-chave de um negócio assente no modelo “Triple Bottom-line”:

- Existe um esforço contínuo para maximizar a eficiência na utilização de recursos no desenvolvimento dos objectivos e plano de negócios da empresa
- Existe revisão do consumo de energia em todos os aspectos do negócio e têm um plano que define as metas e acções de monitorização e redução do consumo de energia
- Utilizam de fontes de energia renováveis e tem em consideração eficiência energética em consideração quando há aquisição de novas instalações e equipamentos
- Têm planos de inspecção e manutenção de todas as instalações, máquinas e equipamentos e inspeccionam a água e sistemas de irrigação para eliminar o vazamento

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação A:

- Aumentar a utilização de fontes de energias renováveis
- Elaborar planos a longo prazo para melhorar a eficiência energética das plantas, e os equipamentos e sistemas de irrigação
- Monitorização da energia utilizada e redução de desperdícios
- Networking com a comunidade local para partilha de recursos onde for possível

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação B:

- Investir em instalações mais eficientes, equipamentos e máquinas
- Identificar e classificar as estratégias para reduzir o uso de energia
- Considerar que fontes alternativas de energia podem ser usadas
- Elaborar e implementar planos de manutenção para todas as instalações e equipamentos
- Configurar e utilizar indicadores-chave de desempenho para uso da energia

Desafios-chave aos negócios classificados com uma pontuação C:

- Saber qual é o consumo de energia em todos os aspectos da empresa
- Compreender como reduzir consumo de energia
- Aprofundar conhecimento sobre fontes de energia renováveis
- Definição de metas e acções para reduzir o uso de energia

Estabelecer Prioridades

Pilar	Pontuação Pilar	Áreas de Negócio	A empresa - Descrição :	Status actual	Prioridade
Proveitos	0%	Estratégia	Tem uma clara estratégia e plano de negócios considerando aspectos de sustentabilidade	C	
		Finanças	Planeia e faz a gestão dos recursos financeiros necessários para desenvolver o plano de negócios	C	
		Marketing e Vendas	Tem uma compreensão clara do mercado e como promover seus produtos	C	
		A inovação e a melhoria	Procura activamente as oportunidades e promove a inovação e a melhoria	C	
Pessoas	0%	Responsabilidade Social	Leva a sério a responsabilidade social, tomando regularmente medidas para cumprir as suas obrigações	C	
		As competências e as pessoas	Apoia os colaboradores e os seus desempenhos através de práticas de recursos humanos	C	
		Os Clientes	Está empenhada e toma medidas para compreender e atender as necessidades do cliente	C	
Planeta	0%	Gestão do ecossistema	Emprende um conjunto de estratégias que minimizem o impacto das suas actividades sobre o ecossistema	C	
		Produção	Emprende métodos contemporâneos de produção de vinho, enquanto respeita os métodos tradicionais	C	
		Gestão de Recursos	Maximiza a utilização eficiente dos seus recursos para desenvolver os seus planos de negócios	C	

* Prioridades de acção. Pontuar cada área de negócios de 1 a 10, em que: 1 = baixa prioridade 10 = elevada prioridade

