

Parceiro para a Criação de Valor

Boutique de Gestão

Lisboa, Portugal
2020

Insight WSL, Lda.
E. da Luz, 30-7E
1600-159 Lisboa, Portugal



Este documento serve apenas para uso interno do cliente

Este documento dá suporte a uma apresentação oral sendo incompleto sem esse comentário oral e respectiva discussão. Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida, armazenada num sistema de recuperação, ou transmitida sob qualquer forma ou por qualquer meio sem a permissão explícita da Insight WSL, Lda.

Copyright © 2020 pela Insight WSL, Lda.



Perfil da Insight

Somos uma Boutique de Gestão

Constituída no ano 2000 por um grupo de consultores de Alta Direcção em vários países europeus

Servimos Empresas com Ambição

Servimos empresários e gestores de Médias e Grandes Empresas, com ambição de melhorar o seu desempenho





Tipologia de serviços⁽¹⁾

Crescimento e Desenvolvimento

- ❑ Planos Estratégicos
- ❑ Diversificação
- ❑ Internacionalização
- ❑ *Portfolio Review*
- ❑ *Mergers & Acquisitions (M&A)*
- ❑ *Post-Merger Integration (PMI)*

Profit Improvement

- ❑ Crescimento Rentável
- ❑ *Revenue Assurance*
- ❑ *Client Value Improvement*
- ❑ Excelência Operacional⁽²⁾
- ❑ Otimização de Custos

Reestruturação e Transformação

- ❑ *Quick Assessment*
- ❑ Planos de Reestruturação
- ❑ Relatórios Técnicos
- ❑ *Program Management Office (PMO)*
- ❑ *Interim Management*

Nota: a Insight dispõe de alguns produtos específicos amplamente testados nos Clientes como “**Audit de Lojas e Unidades Comerciais**”, “**Value Pricing**”, “**Regulação Económica**”, “**Preparação da Sucessão**”, entre outros

⁽¹⁾ existe um *booklet* específico para cada tipologia de serviços

⁽²⁾ Aplicação dos princípios do “Lean Management”

Fonte: Insight WSL

INSIGHT

Experiência internacional

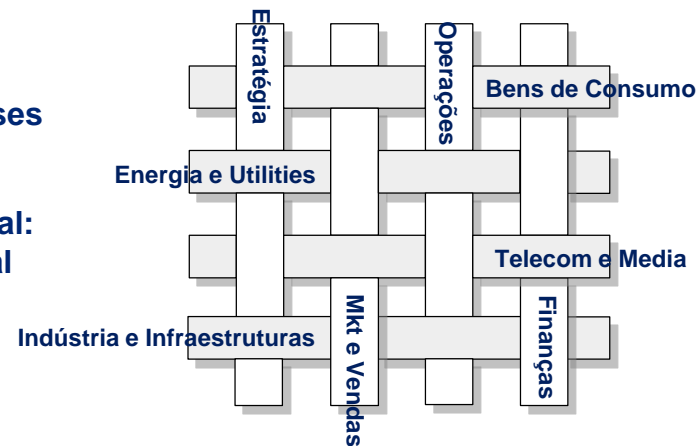


Geografias e competências



• Projetos em mais de 30 países e 4 continentes

• Organização matricial: Sectorial e Funcional



LÍNGUAS

Multilíngue



EXPERIÊNCIA

Consultoria e banca de investimento



FORMAÇÃO

MBA de escolas internacionais



Fonte: Insight WSL



Alguns dos profissionais da equipa⁽¹⁾



Francisco Melo

- Sócio da Insight internacional e gerente da Insight WSL, Lda
- Mais de 15 anos de experiência em consultoria de gestão a nível internacional (Roland Berger, EuroPraxis)
- Mais de 6 anos de experiência como gestor em empresas industriais e de engenharia
- Competências funcionais em estratégia, organização, vendas e reestruturação
- Licenciatura em Engenharia Electrotécnica pelo IST e MBA pela UNL (actual *Nova School of Business and Economics*)



Gustavo Lopes da Silva

- Sócio da Insight WSL
- Mais de 20 anos de experiência em consultoria de Alta Direção a nível global (Roland Berger, A.T.Kearney)
- Posições executivas em empresas Capital de Risco e subsidiárias industriais
- Competências funcionais em estratégia, *corporate finance* e reestruturação
- Licenciatura em Engenharia Civil pelo IST, MBA pela UNL (actual *Nova School of Business and Economics*) e PADE pela AESE (U. Navarra)



Håvard Mørkhagen

- Sócio da Insight internacional e gerente da Insight Spain e U.K.
- Mais de 20 anos de experiência em consultoria de gestão a nível internacional (EuroPraxis e ADL Brasil)
- Mais de 6 anos de experiência na indústria de equipamento eléctrico
- Competências funcionais em estratégia, organização e *value based management*
- Licenciatura em Computer Engineering por Salford (UK) e MBA pelo IESE Univerdidad de Navarra (Espanha)

⁽¹⁾ lista exemplificativa e não exaustiva

Fonte: Insight WSL

INSIGHT

Superior orientação para o Cliente



Amostra de empresas que os nossos consultores apoiaram⁽¹⁾

<u>Bens de consumo</u>	<u>Energia e Utilities</u>	<u>Comunicações e Media</u>	<u>Indústria e Infraestruturas</u>
<p>Nestlé Sportibérica</p>   <p>Dyrup</p>  <p>Coca-Cola</p>  <p>Compal</p>  <p>PESCANOVA O bom sai bem</p>	<p>EDP Galp Energia</p>   <p>Gás de Portugal</p>   <p>Endesa</p>  <p>Unión Fenosa</p>  <p>Gas Natural</p>  <p>INDAQUA</p>  <p>EPAL</p>  <p>ÁGUAS DE PORTUGAL</p> 	<p>APRITEL ASSOCIAÇÃO DOS OPERADORES DE COMUNICAÇÕES ELETRÓNICAS</p>  <p>ZON</p>  <p>Médi Télécom</p>  <p>tmn</p>  <p>Portugal Telecom</p>  <p>Grupo Telefónica</p>  <p>vodafone</p>  <p>oni</p>  <p>nowo</p>  <p>france telecom</p>  <p>ONO</p>  <p>Revista Atlântico</p>  <p>Correios de Portugal</p> 	<p>znp Aeroportos de Portugal SA</p>  <p>SECIL</p>  <p>Opway</p>  <p>SOARES DA COSTA</p>  <p>MOTAENGL</p>  <p>AGI AUGUSTO GUIMARÃES & IRMÃO LDA</p>  <p>MARTIFER GROUP</p>  <p>Holcim</p>  <p>ArcelorMittal</p>  <p>celoplás</p>  <p>DINAMIC Holding SGPS, S.A.</p>  <p>CUDELL Competência é Inovação</p>  <p>MONTEIRO, RIBAS</p> 
<p><u>Outros sectores</u></p>	<p>EUROSIC</p>  <p>SANOFI PASTEUR</p>  <p>PROSEGUR</p>  <p>ESEGUR</p> 	<p>Rural Seguros</p>  <p>CRÉDITO AGRÍCOLA</p>  <p>winterthur</p> 	<p>IFD Instituição Financeira de Desenvolvimento</p>  <p>Câmara Municipal Cascais</p>  <p>COLDWELL BANKER</p> 

Fonte: Insight WSL

⁽¹⁾ lista exemplificativa e não exaustiva

INSIGHT

Ética na relação profissional



Código de conduta profissional

• Clientes

- Serviremos nossos clientes com integridade, competência, e objectividade
- Somos guiados somente pelos melhores interesses do cliente na formulação de conselhos e recomendações
- Abstermo-nos de indicar benefícios de curto prazo às custas do bem-estar a longo prazo, sem aconselhar o cliente das implicações

• Recrutamento

- Abstermo-nos de convidar ou encorajar que qualquer empregado do cliente a considerar emprego alternativo sem discussão anterior com o cliente

• Confidencialidade

- Tratamos todas as informações do cliente e registos dos trabalhos como confidenciais
- Abstermo-nos de tirar proveito de qualquer informação confidencial do cliente para nós mesmos ou para a nossa empresa, nem permitimos que outros o possam fazer
- Abstermo-nos de revelar informação proprietária do cliente excepto se nos for dada autorização específica

• Orientação

- Mantemos uma abordagem completamente profissional e agimos com cortesia e consideração com todas as pessoas contactadas no curso dos trabalhos
- Asseguramos que o cliente é mantido completamente informado sobre o progresso do trabalho, inclusivamente de informação negativa como atrasos, mudanças nos resultados esperados, etc
- Encorajamos e tomamos nota de qualquer avaliação provida pelo cliente relativamente ao desempenho dos nossos serviços.
- Asseguramos que conselhos, soluções e recomendações estão sempre baseados completa e imparcialmente na análise de factos disponíveis e experiência pertinente
- Asseguramos que conselhos, soluções e recomendações são realistas, praticáveis e claramente entendidas pelo cliente.

• Projectos

- Aceitamos apenas aqueles projectos para os quais nós estamos qualificados pela nossa experiência e competência, e para os quais o cliente pode ser atendido eficazmente
- Nomeamos equipas de trabalho de acordo com a sua experiência, conhecimento e competência
- Acordamos formalmente com o cliente os objectivos, extensão, natureza, tempo e entregáveis dos serviços a serem prestados, com antecedência relativamente ao início do trabalho, sendo que qualquer revisão subsequente estará sujeita à prévia discussão e acordo do cliente.

• Expectativas irreais

- Abstermo-nos de encorajar expectativas irreais ou prometer aos clientes benefícios incertos
- Abstermo-nos de efectuar qualquer reivindicação enganosa

• Conflitos de interesse

- Evitaremos acção simultânea em situações potencialmente contraditórias sem informar todas as partes com antecedência que essa acção está a ser planeada
- Não permitimos conflitos de interesse que resultem numa vantagem competitiva para um cliente, pelo nosso uso de informação confidencial de outro cliente que seja um concorrente directo

• Honorários

- Acordaremos de forma independente e com antecedência a base para os valores que cobramos aos clientes
- Cobramos valores que são razoáveis, legítimos, e compatíveis com o valor que entregamos e a responsabilidade que aceitamos
- Cobramos despesas ao seu custo real, e apresentamos recibos comprovativos a pedido
- Não aceitamos comissões, remunerações nem benefícios de um terceiro relativamente a recomendações para um cliente sem o conhecimento e consentimento do cliente, nem esconder algum interesse financeiro em bens ou serviços que podem formar parte de recomendações

Fonte: Insight WSL

INSIGHT

O Valor de uma relação de longo prazo



Detalhe de contactos

Francisco Melo

Sócio

Email: fmelo@insight-ws.pt

Mobile: +351 967 034 555

Gustavo Lopes da Silva

Sócio

Email: glsilva@insight-ws.pt

Mobile: +351 965 398 160

Insight WSL, Lda
E. Luz, 30-7E
1600-159 Lisboa
Portugal

Office: +351 218 951 115
Fax: +351 218 951 114

www.insight-ws.pt

INSIGHT WORLD SERVICES
235 Old Marylebone Rd
London NW1 5QT
United Kingdom

Office: +44 207 692 5707
Fax: +44 207 504 8240

www.insight-ws.com

Fonte: Insight WSL