

Parceiro para a Criação de Valor

Boutique de Gestão

Lisboa, Portugal
2023

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 © 2023 pela Insight WSL, Lda.



Um parceiro para a Criação de Valor Sustentado

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



Fonte: [Insight WSL](#)



Soluções específicas para aumentar o Valor do Cliente

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

Fonte: [Insight WSL](#)

⁽²⁾ Aplicação dos princípios do "Lean Management"



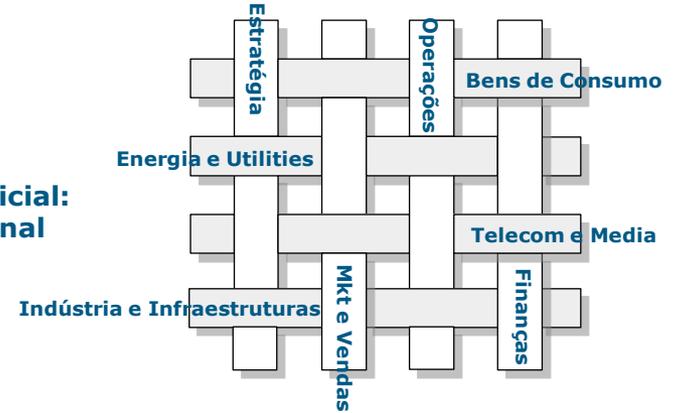
Experiência internacional

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](#)



Profissionais com formação, senioridade e experiência

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 Universidad de Navarra (Espanha)

⁽¹⁾ lista exemplificativa e não exaustiva

Fonte: [Insight WSL](#)



Superior orientação para o Cliente

Amostra de empresas que os nossos consultores apoiaram⁽¹⁾

Bens de consumo



Energia e Utilities



Comunicações e Media



Indústria e Infraestruturas



Outros sectores



⁽¹⁾ lista exemplificativa e não exaustiva

Fonte: [Insight WSL](#)



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
- Abstemo-nos de indicar benefícios de curto prazo às custas do bem-estar a longo prazo, sem aconselhar o cliente das implicações

• Recrutamento

- Abstemo-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
- Abstemo-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
- Abstemo-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

- Abstemo-nos de encorajar expectativas irreais ou prometer aos clientes benefícios incertos
- Abstemo-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



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 STRATEGY ADVISORS
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](https://www.insight-ws.pt)