

agenda setting
know news • good news

Apresentação Institucional

Outubro 2011

© Copyright 2011 - This document is provided to you by Business Setting. This document is confidential. No part of this document may be reproduced, published or disclosed in whole or part, by any means: mechanical, electronic, photocopying, recording or otherwise without the prior written permission of Business Setting or any of its associated companies, namely Finance Setting, Cost Setting, Growth Setting and Agenda Setting.

finance setting
know value • good value

cost setting
know cost • good cost

growth setting
know how • good growth

agenda setting
know news • good news

business setting
know business • good business

a group of companies

agenda setting presta serviços nas áreas da comunicação corporativa

agenda setting
know news • good news

PUBLIC AFFAIRS

- Identificação e priorização de questões
- Mapeamento e/ou consulta das partes interessadas
- Construção de alianças

RELAÇÕES PÚBLICAS

- Relacionamento e representação junto dos meios de comunicação
- Eventos de Media e PR
- Planos de comunicação
- Formação em comunicação
- Ativação de Redes sociais

GESTÃO DE CRISE:

- Identificação de áreas/temas potenciais
- Criação de manuais e sistemas
- Monitorização e acções de prevenção e resposta
- Gestão de risco

MARKETING POLÍTICO

- Plano de implementação e de comunicação
- Estudos de Mercado
- Avaliação de resultados e Acções correctivas

COMUNICAÇÃO E IMAGEM

- Criatividade e design gráfico
- Gestão de Conteúdos
- Comunicação interna e externa
- Angariação de Patrocínios
- Produção multimédia e new media
- Criação e gestão de marcas

pensar
resolver
divulgar.

Membro da redes internacionais:



Experiência agenda setting:

- Sectores de negócio: Comunicação, Edição, Produção de Conteúdos, Cinema, Publicidade, Logística, Sector Público, Indústria, Retailo, Ambiente, Transportes, Desporto.
- Geografia: Angola, Brasil, Moçambique, Cabo Verde, São Tomé, Marrocos, Macau

business setting
know business • good business

a group of companies

José-Manuel Diogo



Managing Partner agenda setting

Fundador da agenda setting tem mais de 20 anos de experiência em Comunicação Corporativa em empresas privadas e no setor público em Portugal, nos Países de Língua Portuguesa, particularmente Angola, Brasil e Cabo Verde.

Iniciou a sua atividade em 1992 como press officer no programa Coimbra Capital Nacional do Teatro. De 1993 a 2003 foi diretor de marketing regional da empresa de distribuição Medeia Filmes.

Entre 2003 e 2008 desempenhou cargos públicos na Câmara Municipal de Coimbra, Águas de Coimbra E.M., Ministério da Administração Interna e Secretaria de Estado da Juventude e do Desporto onde foi assessor e diretor de comunicação, tendo sido responsável pela estratégia e planos de comunicação, assim como da gestão das relações com os stakeholders e da gestão de crise.

Em termos de Marketing Político foi responsável de campanhas, em eleições locais e regionais em Portugal, Cabo Verde, Brasil e Guiné-Bissau.

A partir de 2008 como CEO da agenda setting é consultor de várias empresas privadas e organismos públicos, nacionais e internacionais.

É ainda colunista regular na imprensa diária.

Enquanto estudante foi presidente da Rádio Universidade de Coimbra e da Associação Nacional de Rádios Universitárias. Tem frequência académica em Engenharia Mecânica e licenciatura em Jornalismo.

Em termos de Gestão, frequentou o curso para Alta Direção da AESE. Em Inglaterra frequentou o curso de media training para televisão na multinacional Global Insight.

Experiência - Sectores:
Comunicação, Edição, Produção de Conteúdos, Cinema, Publicidade, Logística, Sector Público, Indústria,, Retalho, Ambiente, Transportes, Desporto.

Experiência - Geografia:
Angola, Brasil, Moçambique, Cabo Verde, São Tomé, Marrocos, Macau

josediago@agendasetting.pt
TIm +351 96 811 5570
Tel +351 213 880 555

Slide nr. 3

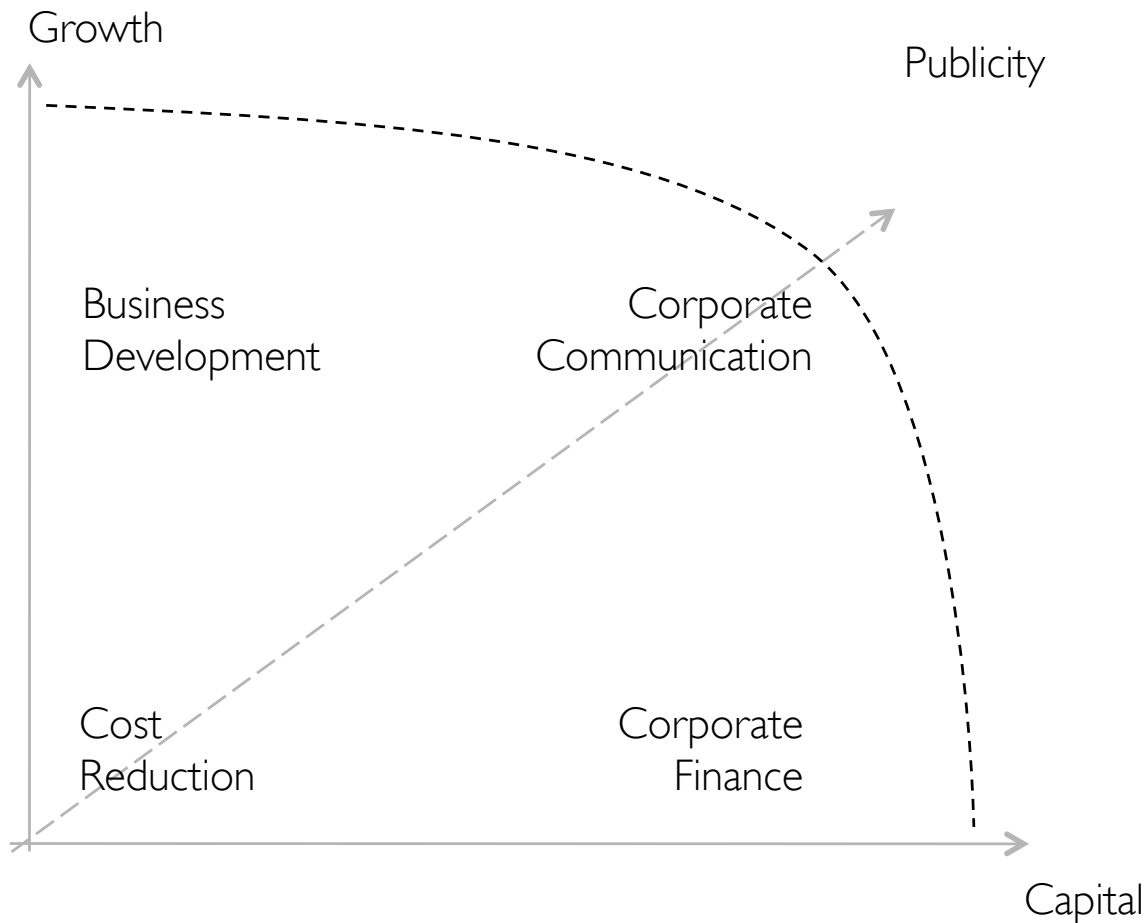
business setting
know business • good business
a group of companies

O grupo de empresas

business setting

know business • good business

a group of companies



Assessoria financeira

finance setting

know value • good value

Redução de custos

cost setting

know cost • good cost

Desenvolvimento de negócios

growth setting

know how • good growth

Comunicação corporativa

agenda setting

know news • good news

finance setting presta serviços de assessoria em Corporate Finance

finance setting
know value • good value

ASSESSORIA FINANCEIRA:

- Avaliação de negócios, de activos e de empresas
- Reorganização de portfolios de activos e de negócios
- Estruturação e montagem de veículos de investimento
- Reorganização de estrutura accionista
- Preparação de empresas para operações de compra e venda

ANGARIAÇÃO DE CAPITAL:

- Estruturação e montagem de operações de MBO/MBI, e de angariação de capital destinado à expansão e à internacionalização de negócios e empresas
- Assessoria na angariação de capital e na negociação com investidores (*Private Equity, Private Placements*)
- *Pre-IPO advisory*

CONSOLIDAÇÃO SECTORIAL - Operações de M&A no mercado nacional:

- Mandatos de compra e de venda - estruturação e implementação de operações de compra e de venda de activos e de empresas no mercado nacional

CROSS-BORDER M&A - Operações de M&A no mercado internacional:

- Assessoria a grupos portugueses em operações de M&A no mercado internacional
- Assessoria a investidores internacionais na identificação de oportunidades de investimento em Portugal
- Assessoria a empresas internacionais na alienação de activos detidos em Portugal

avaliar
estruturar
concretizar.

Com contactos estabelecidos
com escritórios de M&A em
20 países

Experiência finance setting:

- Sectores de negócio: Distribuição, Energia, Media & Telecom, Alimentar, Transportes e Financeiro.
- Geografia: Portugal, Espanha, França, Alemanha, Reino Unido, Holanda, Finlândia

business setting
know business • good business

a group of companies

cost setting presta serviços em redução e gestão de custos e na otimização dos processos de compra

cost setting

know cost • good cost

REDUÇÃO E GESTÃO DE CUSTOS - metodologia BCM (*Business Cost Management*), empresa fundada em 1993, com escritórios em 30 países.

- **Metodologia:** 5 etapas - Diagnostico; Análise e Identificação de Potencial de Redução de Custos; Relatório detalhado por rubrica de custo; Implementação; Acompanhamento (durante 2 anos, com procura contínua de novas reduções).
- **Reduções de custo:** experiência de mais de 15 anos em Portugal, e acesso à experiência e informações da rede internacional BCM, permitindo a análise das principais categorias de custo (Energia, Comunicações, Economato, Consumíveis, Pré-Impressos, Segurança, Limpeza, Transportes Expresso, Viagens, Material Embalagem, Frota Automóvel, Manutenção, ...)

VANTAGENS: Taxas médias de redução, 18 a 22%. Modelo baseado exclusivamente num "Success Fee". **No savings... No charge!**

OPTIMIZAÇÃO PROCESSOS DE COMPRA – Através de soluções on-line optimizamos o processo de compra (procura, negociação de fornecedores, encomenda, entrega, facturação e pagamento) dos produtos necessários ao funcionamento das suas instalações, ou outros específicos das suas actividades principais.

- **Buy direct:** solução on-line que permite fazer todas as suas encomendas por local de entrega – **uma factura/um pagamento** - a gestão da encomenda e da entrega feita pelos serviços da cost setting.
- **Order direct:** solução on-line, idêntica ao **buy direct**, onde a única diferença consiste no facto da facturação ser feita pelos fornecedores, **várias factura/vários pagamentos**.
- **Contrato desconto:** Poderá, ainda, optar por beneficiar dos nossos preços mais baixos, continuando a funcionar de forma tradicional.

VANTAGENS: Redução de custos pela optimização de processos, de tempo e dos recursos envolvidos na actividade de compras. Redução de custos pela compra a preços mais baixos.

conhecer
solucionar
optimizar.

Metodologia:



Experiência cost setting e BCM Portugal:

- Sectores de negócio: Logística, Serviços, Têxtil, Banca, Indústria, Ambiente, Energia, Transportes, Serviços Financeiros, Telecomunicações, Construção, Automóvel, Hotelaria e Restauração, Retalho, Viagens.
- Geografia: Portugal e Espanha

business setting

know business • good business

a group of companies

growth setting presta serviços em áreas relacionadas com o crescimento e o desenvolvimento de negócios

growth setting
know how • good growth

Apoio a empresas cujo principal objectivo e desafio é o crescimento, nomeadamente:

- Na **CRIAÇÃO e LANÇAMENTO** de novas empresas e/ou produtos/serviços
- Na **EXPANSÃO** nos mercados onde actuam, através de novas soluções de Marketing & Vendas
- Na **INTERNACIONALIZAÇÃO** de produto(s)/serviço(s), de negócio(s), ou de empresas
- Na **RECUPERAÇÃO** (*business turnaround*) de negócios ou empresas, através da sua re-estruturação, dinamização e recuperação

Para apoiar as empresas nos desafios de crescimento disponibilizamos os seguintes serviços:

- **MARKET & BUSINESS INTELLIGENCE** (Análise e Estudos de Mercados e de Negócios)
- **ANÁLISE E REVISÃO DE MODELOS DE NEGÓCIO** (posicionamento, oferta, cadeia de valor, organização, políticas, sistemas, rentabilidade, estrutura societária e *governance*)
- **PLANEAMENTO ESTRATÉGICO** (análise situação actual, objectivos, estratégia, plano de negócio e de implementação)
- **IMPLEMENTAÇÃO E MONITORIZAÇÃO:**
 - angariação de capital;
 - projectos de candidatura a programas de apoio e de financiamento;
 - identificação, selecção e concretização de parcerias;
 - desenvolvimento organizacional;
 - programas de aceleração e de melhoria de resultados - *Fast Results Delivery*

Através das redes internacionais GIA e GCN, temos acesso a informação sobre os principais sectores de negócio a nível internacional, e acesso directo a mais 70 de Mercados/Países.

Actuamos também no apoio a empresas internacionais que pretendam expandir as suas actividades em Portugal, ou nos Países de língua oficial Portuguesa.

definir
implementar
crescer.

Membro da
redes
internacionais:



Experiência growth setting:

- Sectores de negócio: Bens de consumo, Construção, Energia, Logística, Indústria, Outsourcing serviços, Retalho, Serviços Financeiros, Telecomunicações, Transportes, Turismo.
- Geografia: Portugal, Espanha, França, Suíça, Reino Unido, Holanda, Alemanha, Finlândia, Estónia, Letónia, Lituânia, Polónia, República Checa, Eslováquia, Bulgária, Roménia; Arábia Saudita, Dubai, EAU, Omã, Egípto, Gana, Moçambique, Índia, Paquistão, Sri Lanka, Malásia, Singapura, Tailândia, Filipinas, China, República Dominicana, Guatemala, Argentina, Brasil, Chile.

business setting
know business • good business

a group of companies

Senior Team

António Vieira da Silva

Managing Partner business setting

Managing Partner growth setting



Responsável da Unidade de Planeamento Estratégico de novos negócios de Retalho – *Downstream*, Grupo Royal Dutch/Shell, 1992-1995, baseado em Londres, tendo sido responsável a nível mundial por projectos de Revisões Estratégicas e Desenvolvimento de Novos Negócios de Retalho, *Market Entry Studies* e *Market Exit Studies*.

Membro do Conselho de Administração da Shell Portuguesa e Shell Ibéria, de 1995 a 1996;

Business Transformation Manager Worldwide, no Grupo Royal Dutch/ Shell, 1996-1999, baseado em Haia, Holanda, tendo sido responsável por projectos de revisão estratégica, *business development* e *business turnaround* das principais *operating companies* na Europa, Ásia e América do Sul.

Assessor do Presidente do Conselho de Administração e Presidente da Comissão Executiva da GALP Energia, entre 1999-2001, tendo sido responsável pelo projecto PRIME, projecto de Redução de Custos para o Grupo GALP Energia, e pelo processo de aquisição da IDEMITSU. Acumulou, ainda, a responsabilidade de direcção executiva das unidades de negócio: Marketing & Comunicação, Planeamento Refinaria, Lubrificantes e Área Internacional (Brasil, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Angola e Moçambique).

Desde 2001, tem desempenhado as seguintes funções:

- Membro do Conselho de Administração em empresas dos sectores de Comunicação, Outsourcing, Educação e Indústria;
- Assessor do Vice-presidente do Conselho de Administração e Presidente da Comissão Executiva da SAIP (Projecto Alqueva – Turismo Residencial)
- Membro de *Advisory Boards* de empresas de consultoria e de empresas de *Private Equity*
- Projectos internacionais de consultoria, entre os quais se destaca: “*Business Turnaround, European and Middle East Routes*”, SriLankan Airlines; “*Business Transformation*”, Malaysian Airlines; Reavaliação dos Activos PETROMOC, Moçambique; Reavaliação dos Activos EDM, Moçambique;
- *Advisor* da ANP (Autoridade Nacional do Petróleo) de Timor-Leste, para a área de *Downstream Oil & Gas*
- Professor convidado do ISTE no mestrado “*Masters in International Management*”, para a disciplina de “*International Projects*”

Experiência - Sectores:

Bens de consumo, Construção, Educação, Energia, Logística, Indústria, Outsourcing, Retalho, Serviços Financeiros, Telecomunicações, Transportes, Turismo.

Experiência - Geografia:

Rep. Dominicana, Guatemala, Argentina, Brasil, Chile, Bulgária, República Checa, Estónia, Alemanha, Letónia, Lituânia, Países Baixos, Polónia, Portugal, Espanha, Roménia, Eslováquia, Suíça, Reino Unido, Egito, Dubai, Arábia Saudita, Omã, Sri Lanka, Malásia, Singapura, Tailândia, Austrália;

avs@business-setting.com

Tlm +351 96 130 6689

Tel +351 210 480 674

Slide nr. 10

business setting

know business • good business

a group of companies

João Patrício dos Santos



Managing Partner da finance setting

Mais de 20 anos de experiência nas áreas de *Private Equity* e de *Corporate Finance*, desenvolvida em instituições financeiras Portuguesas e internacionais. Iniciou a sua actividade profissional no sector financeiro no Banco de Fomento Exterior (1987-1990) e posteriormente na Unirisco - Sociedade de Capital de Risco (1990-1992).

Entre 1992 e 1995, foi Director da BNP – Capital e Serviços, uma sociedade de capital de risco controlada pelo grupo Banque Nationale de Paris – BNP.

Posteriormente, foi Administrador-Delegado da Banexi Portugal (banco de negócios do grupo BNP), tendo assessorado grupos internacionais envolvidos em operações de privatização de empresas portuguesas e em operações de M&A em Portugal.

Entre 2000 e 2008, foi *Head of Corporate Finance* do BNP Paribas em Portugal. Durante este período, assessorou diversos grupos internacionais em operações de M&A em Portugal, bem como grupos Portugueses em operações no mercado de capitais (acções) e em operações de M&A no estrangeiro. Coordenou igualmente vários trabalhos de avaliação de activos e de empresas, realizados para clientes Portugueses e internacionais.

Entre 2008 e 2011, colaborou com a Gesventure nas áreas de angariação de capital, de estruturação de veículos de investimento em Venture Capital e de *Corporate Finance* (*partner* da rede internacional *Translink Corporate Finance*).

Experiência – Principais Sectores:

Distribuição, Energia, media & telecom, indústria alimentar, transportes e financeiro

Experiência - Geografia:

Portugal, Espanha, França, Alemanha, Reino Unido, Holanda, Finlândia

José Esteves Ferreira



Managing Partner cost setting

Com mais de 20 anos de experiência profissional, esteve associado a vários sectores de negócio relacionados basicamente com o controle, eficiência de custos e a compras de produtos e serviços para as empresas..

Responsável pela gestão de stocks/aprovisionamento na Snucker, SA (1987-1989).

Product Manager na Rangel Distribuição e Logística, Lda - Grupo Rangel(1990-1992), onde foi responsável pela gestão e logística dos produtos da marca Samsung;

Director de Aprovisionamento das empresas Investia, SA e CINETICUM, SA (1993-1999).

A partir de 2000, fundou a Traço Ecológico, centrando a sua actividade na área de redução de custos.

Posteriormente, e a partir de 2005, sempre dentro do mesmo sector de actividade integrou a EQUI, onde desempenhou as funções de Administrador.

Desde então, tem-se dedicado ao sector do Outsourcing, actuando fundamentalmente à optimização, redução de custos e monitorização de procedimentos em empresas de média/grande dimensão, tendo fundando em 2009 a empresa *Outservices*, a qual foi integrada na cost setting.

Experiência - Sectores:
Logística,, Outsourcing, Têxtil, Logística, Indústria, Ambiente, Energia,
Transportes.

Experiência - Geografia:
Portugal, Espanha

João Caro de Sousa



Associate Partner cost setting

Com mais de 30 anos de experiência profissional, esteve sempre ligado à prestação de serviços às empresas e organizações.

Após ter completado a sua licenciatura na UCP (Universidade Católica Portuguesa) em 1981, ingressou numa das maiores empresa de Construção e Obras Públicas em Portugal as “Construções Técnicas, Sa” onde foi responsável pelo Projecto de desenvolvimento e implementação dos Sistemas de Informação das áreas de Orçamentação, Planeamento, Controlo e Gestão de Obra.

Em 1987 funda a “Orgware”, empresa especializada na concepção, desenvolvimento, implementação e manutenção de Sistemas de Informação para as empresas de Construção Civil e Obras Públicas. Responsável pela concepção, desenvolvimento e comercialização do Software ERP - SIAC (Sistema Integrado de Apoio á Construção). Em parceria com a “Andersen Consulting” (actual Accenture) concebe, desenvolve e implementa o Software SLIGO (Sistema Local de Gestão de Obras), software largamente utilizado pelas maiores empresas nacionais e nas principais Obras Públicas em Portugal.

A partir de 1998 centra a sua actividade na área da Consultoria de Redução de Custos, representando em Portugal e abrindo o primeiro escritório no estrangeiro da empresa internacional de referência nesta área a “BCM – Business Cost Management”, actualmente com presença em 17 países. Desde então, tem-se dedicado à actividade de Redução de Custos e melhoria de Eficiência em médias e grandes empresas / organizações em Portugal e no Estrangeiro.

Em 2006 e como complemento da actividade de consultoria em Redução de Custos, funda em associação com a “BCM International” sediada na Irlanda, a “BCM Services”, empresa especializada no outsourcing do controlo e gestão dos custos com comunicação igualmente denominado por TEM (Telecom Expense Management).

Experiência – Sectores de negócio:

Logística, Serviços, Têxtil, Banca, Indústria, Ambiente, Energia, Transportes, Serviços Financeiros, Telecomunicações, Construção, Automóvel, Hotelaria e Restauração, Retalho, Viagens.

Experiência – Geografia.

Portugal, Espanha, França, Bélgica, Irlanda e Reino Unido, França

jcs@cost-setting.com
Tel +351 210 480 672 / 3

Slide nr. 13

business setting
know business • good business
a group of companies

Paulo Pinho



Associate Partner growth setting

Especializado em *Business Planning*, *Business Model Innovation*, com experiência de análise e estudos na área de *Market Research* e *Market Intelligence*. *Executive MBA* da AESE/IESE, Mestrado em Gestão de Operações e Logística, Licenciado em Controlo de Gestão e Bacharel em Contabilidade e Administração.

Desde 2009, promotor da PLANNO, consultora especializada em Estudos e Planos de Negócio, nomeadamente em estudos sectoriais, projectos de investimento, planos de negócio, candidaturas a fundos QREN, Sifide e Proder, propostas a *business angels* e capitais de risco – Foi responsável pela concepção de Estudos e Planos de Negócio nos seguintes sectores: Turismo, Indústria Alimentar, Indústria Têxtil, Educação, Construção, Comunicação, Sector Livreiro, Arquitectura e Engenharia, Eventos, Cinema.

Desde 2004, promotor da Montes D' Aventura, sociedade com alvará de empresa de animação turística, vocacionada para soluções de incentivo para empresas, concebidas à medida da empresa ou produto/situação, associados a temas de *team-building*, liderança, marketing, incentivo.

Formador do Instituto Bissaya-Barreto entre 2005-2008.

Experiência em Desenvolvimento Local e Regional, pelo desempenho das funções de Vogal da Direcção da ADXTUR – Agência para o Desenvolvimento Turístico das Aldeias do Xisto, desde 2008.

De 2001 a 2010, Director-Executivo da ARCIL, com responsabilidades pelas sete áreas de negócio.

Vencedor, em 2010, do 1º Prémio BPI Capacitar com o projecto de Empreendedorismo Social – Sustento.

Experiência - Sectores:
Empreendedorismo, Turismo, Indústria, Educação, Construção,
Comunicação, Sector Livreiro, Arquitectura e Engenharia, Eventos, Cinema.
Desporto, Desenvolvimento Local/Regional.

Experiência - Geografia:
Portugal, Espanha, França, Reino Unido, Holanda, Brasil, Angola, Índia

ready

business setting

go.