



Consultoria de engenharia em Portugal e na Europa – Caracterização da situação e perspectivas de futuro

José Manuel Amorim Faria

Membro da Direcção da APPC

Abril 2011



- Adaptado de PPT do grupo
- “ECF – European Consulting Future” da EFCA (European Federation of Consulting Associations)

UMA VISÃO PARA A CONSULTORIA DE ENGENHARIA NO FUTURO PRÓXIMO

efca



Conteúdos

Reflexão estratégica sobre o futuro próximo da nossa indústria:

1. Em que negócio estamos **realmente** envolvidos?
2. Que **desafios globais** têm maior impacto na nossa indústria?
3. Podemos continuar a ter um **papel essencial nos processos de desenvolvimento global** da sociedade?
4. Quais os sectores de **mercado** em crescimento?
5. Qual a influência na nossa actividade dos **modelos mais recentes de contratar e fazer negócio** (PPP, PF, etc) ?
6. Como devemos **preparar as nossas firmas** para o futuro?
7. **Síntese – uma visão de futuro**



1. Em que negócio estamos?

O nosso negócio tem grande impacto económico na sociedade

Empresas europeias de engenharia representam:

- 1,000,000 de pessoas , em geral de muito elevada qualificação
- € 100 mil milhões de serviços de engenharia por ano na UE
- € 1,800 mil milhões de investimento anual em construção e equipamentos na UE (mais de 10 vezes o PIB português de cerca de 170 mil milhões de euros)

Corresponde a cerca de 15% do PIB global da UE (€ 12,000 mil milhões em 2009)

(Fonte: World Bank statistics e informação EFCA)



2. Desafios globais com impacto na nossa indústria (1)



GLOBALIZAÇÃO da sociedade, pessoas, negócio, concorrência, produção, dinheiro e ética social



ALTERAÇÕES DEMOGRÁFICAS, migrações, envelhecimento da população, excesso de população, saúde, novas doenças e retorno de “velhas” doenças



URBANIZAÇÃO, incluindo novas infraestruturas e rotura ou forte deterioração da infraestruturas existente



2. Desafios globais com impacto na nossa indústria (2)?



TEMAS AMBIENTAIS, degradação dos ecossistemas, escassez de recursos naturais, água, energia, alimentos, qualidade do ar



ALTERAÇÕES CLIMÁTICAS, aumento de intensidade de desastres naturais tais como tempestades, cheias, terremotos,...



SOCIEDADE DA INFORMAÇÃO, Tecnologias de comunicação e aumento da velocidade dos processos de negócio e de vida em geral



3. Análise SWOT - Consultadoria

		Análise externa	
		Oportunidades	Ameaças
Análise Interna	Forças	As nossas forças permitem-nos aproveitar as oportunidades?	As nossas forças permitem-nos minimizar as ameaças ?
	Fraqueza	As nossas fraquezas impedem-nos de aproveitar as oportunidades?	As nossas fraquezas impedem-nos de minimizar as ameaças?



3.a Oportunidades e ameaças!

Análise Externa

Principais Oportunidades [O]

- Novos Desafios Globais (ver 2)
- Avaliação do ciclo global
- Mercados mais abertos
- Empreiteiros como parceiros

Principais Ameaças [T]

- Novos competidores à escala mundial
- Falta de pessoal qualificado
- Concorrência desleal
- Engenharia “in-house”



3.b Oportunidades e ameaças!

Análise Interna

Principais Forças [S]

- Conhecimento relevante e significativo
- Independência
- Grande integridade
- Fornecer valor para o dinheiro investido pelos clientes

Principais Fraquezas [W]

- Falta de visibilidade
- Pequena dimensão das empresas
- Falta de cultura de inovação
- Concorrência desleal



3.c Factores fundamentais de sucesso

Algumas ideias(1)

As nossas forças permitem-nos aproveitar bem as oportunidades?

- Conhecimento relevante permite dar resposta a uma sociedade cada vez mais exigente e complexa
- Garantir “value for money”, para promotores e empreiteiros
- Orientação independente e com visão empresarial em termos de mercados e concorrência



3.c Factores fundamentais de sucesso? Algumas ideias(2)

As nossas forças permitem-nos minimizar os efeitos das ameaças?

- Integridade e uma boa interacção com a sociedade para conseguir ter melhores recursos humanos
- Intervir no planeamento estratégico das economias, para conseguir estar à frente da iniciativa dos empreiteiros
- Fornecer “value for money”, para conseguir exigir o justo pagamento pelo valor (“money for value”)



3.c Factores fundamentais de sucesso? Algumas ideias(3)

As nossas fraquezas limitam-nos no aproveitamento das oportunidades?

- Defender um papel relevante do sector na resolução dos novos desafios globais,
- Controlar a concorrência desleal, num mercado onde os clientes são cada vez mais eficazes a gerir e negociar
- Aumento Parcerias para novos mercados e negócios



3.c Factores fundamentais de sucesso? Algumas ideias(4)

As nossas fraquezas permitem-nos limitar o efeito das ameaças?

- Melhorar a imagem do sector para poder ter pessoal mais motivado e qualificado,
- Aumentar Parcerias para melhor competir com empreiteiros intervenientes na promoção
- Aumentar a inovação, para fugir da concorrência desleal



4.a O mercado: Que sectores crescem?

ADAPTAÇÃO AO CLIMA



TURISMO



TRANSPORT ES-INFRASTRUTURA



PLANEAMENTO RURAL E URBANO



TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO



SAÚDE



ENERGIA RENOVÁVEL

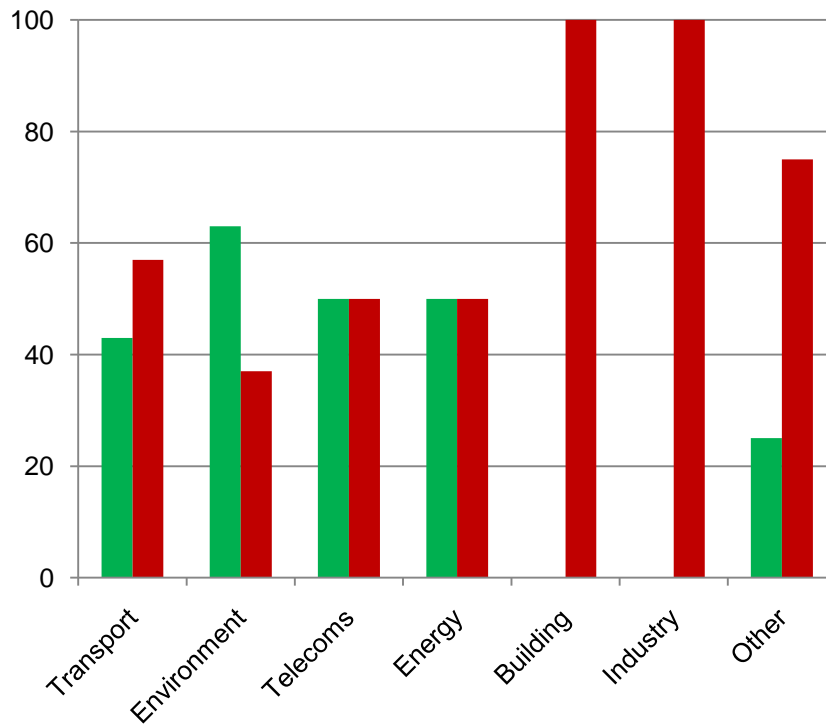


FONTE: Inquérito EFCA (ECF)

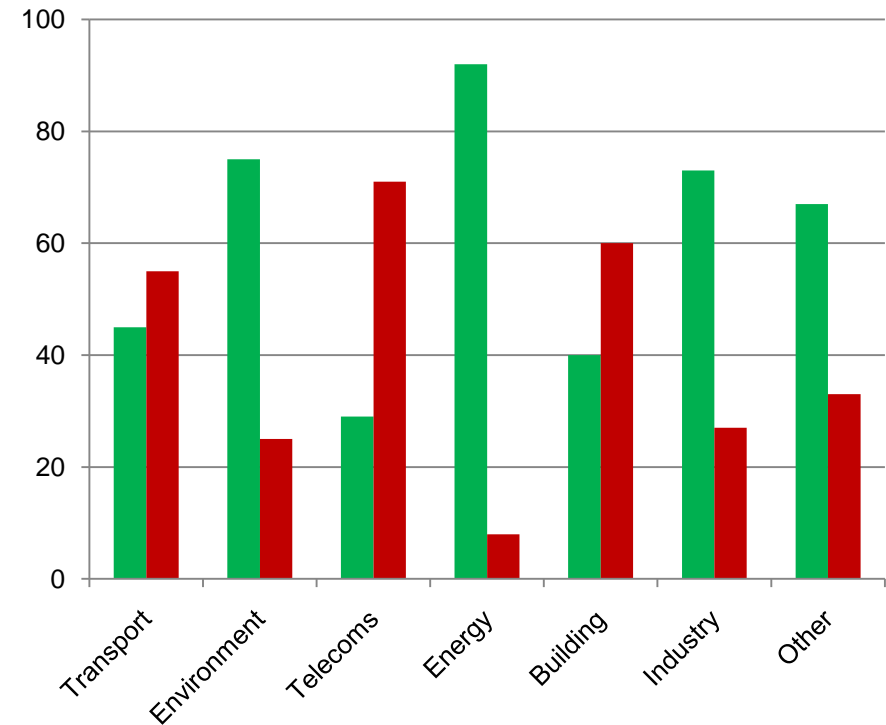


4.b Tendências de mercado

Tendências 2010



Tendências 2015



■ Percentage of countries expecting high growth
 ■ Percentage of countries expecting low or negative growth



5. Influência dos novos modelos de contrato no mercado

- Os novos modelos de contrato vão trazer novas oportunidades de negócio para os consultores? **SIM**
- O sector da consultoria tem de assumir novos papéis na cadeia de criação de valor? **SIM, aumentando a proactividade**
- Será que a nossa indústria pode correr maiores e novos riscos para agarrar as oportunidades? **NÃO SERÁ FÁCIL – DIMENSÃO E FALTA DE CAPITAL**

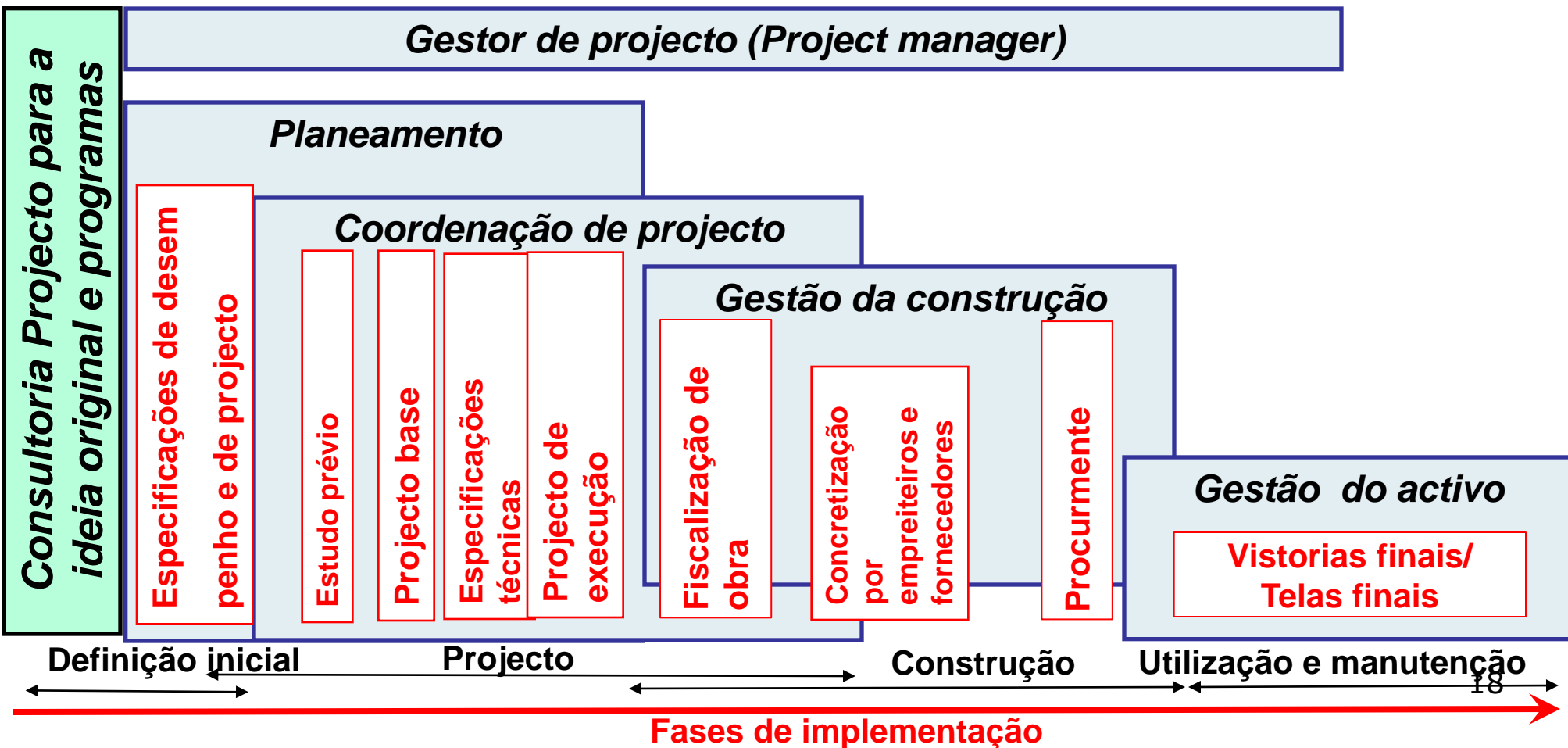
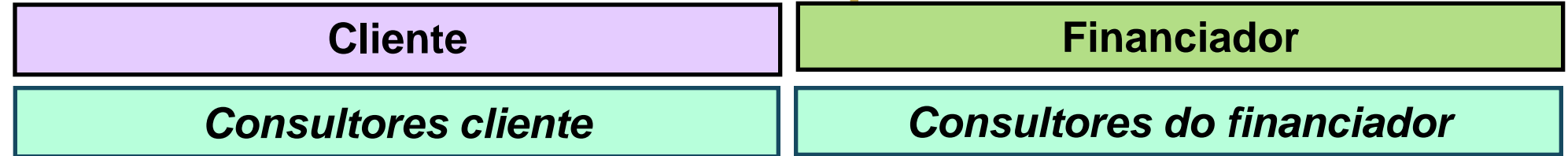


Construção Edifícios – Estrutura de PM





Onde se encontra a nossa empresa na cadeia de valor?





5.b Principais modelos de negócio

- Tradicional: Projecto/Procurement/Construção
- Contratos Chave na mão – engenharia civil
- Contratos de Gestão
- Parcerias Público Privadas (PPP)
- Projectos integrados incluindo financiamento – Project Finance (PF)

Questões: *Papel dos consultores? Que clientes?*

Os riscos , as reponsabilidades e os seguros?



5.c Clientes com novas expectativas:

“Consultoria, serviços de projecto e fiscalização ou Project Management” ? – atenção especial a:

- **Promotores:** estudos viabilidade, “facility management”
- **Donos:** análises custo global, poupança energética
- **Empreiteiros (modelo tradicional):** encontrar parceiros adequados (perceber os clientes, apoio ao licenciamento, melhorar custo-benefício dos projectos, variantes inovadoras)
- **Bancos:** avaliação e gestão dos riscos técnicos
- **Seguradoras:** revisão de projecto – “certificação” de projectistas e fiscalizações
- **Clientes públicos:** Privatizar a gestão



5.d Clientes mais exigentes

Novas expectativas/exigências dos (novos) clientes:

- Novas formas de contratar
- Novos modelos de negócio
- Conhecimento de normas internacionais
- Aumento das responsabilidades e
- Aumento dos riscos

..... Mas também desejavelmente: maiores lucros!



5.e Estamos a preparar-nos?

- Temos as competências necessárias?
(como profissionais, como fornecedores de serviços, como empresários, como empregadores?)
- A nossa organização está preparada para agarrar as novas oportunidades?
- Estamos a investir o suficiente na formação dos nossos colaboradores – conhecimentos e competências?
- Somos suficientemente rápidos a implementar novas áreas e formas de fazer negócio?

ver atrás análise SWOT



6. Preparar as nossas empresas abordagem interna!!

**Melhorar o
“saber-fazer” –
(competências – Skills)**

**Melhor gestão interna
dos processos**

**Melhorar “soft skills”
(comportamento em
público, liderança)**

Trabalho de equipa

**Melhorar “soft skills”
(línguas, TI, software
técnico)**

**Nunca deixar de
investir no “saber-
saber” (conhecimento)**



6. Preparar as nossas empresas necessidade de uma visão estratégica!!

- Aumentar Mercados (interno e externo)
- Buscar Áreas negócio com novas oportunidades (ver 2)
- Procurar Novos Modelos de negócio (PPP; PF, Facility management, Consultoria, Tradicional por orçamento – Convite e concurso público ou privado)
- Melhorar organização interna



Melhorar a organização – algumas ideias

- Melhorar indicadores de: comunicação; trabalho em equipa; redes de trabalho (networking); ética pessoal e empresarial; responsabilidade social; incorporação de especialidades externas – consultores externos
- Melhor qualidade dos serviços (sustentabilidade, custo global, servir o cliente – perceber as suas necessidades, ajudar a rever/formatar programas e ideias originais, consultoria, acrescentar valor aos processos, confiança, fiabilidade, conhecimentos técnicos ao nível do estado da arte, especialização)



7. Síntese – uma visão de futuro!

Assumir um papel mais relevante nos processos....

- **interno próprio**: reorganizar, renovar, inovar, investir com capitais próprios
- **externo próprio**: novas formas de fazer negócio, novos mercados, maior proactividade a encontrar negócios
- **associativo**: maior intervenção das lideranças, espírito de classe – aumentar participação, construção de “cluster”

SÍNTESE: MAIS PROTAGONISMO / DISPONIBILIDADE PARA CORRER RISCOS /REFORÇAR CAPITAIS PRÓPRIOS

www.appconsultores.org.pt

OBRIGADO
PELA ATENÇÃO

