



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional

**Designação do projeto** | Construbuild  
**Código do projeto** | LISBOA-02-0752-FEDER-025329  
**Objetivo principal** | REFORÇAR A COMPETITIVIDADE DAS PME  
**Região de intervenção** | LISBOA  
**Entidade beneficiária** | CONSTRUBUILD - SERVICES, LIMITADA

**Data de aprovação** | 17-03-2017  
**Data de início** | 01-11-2016  
**Data de conclusão** | 31-10-2018  
**Custo total elegível** | 144.343,75  
**Apoio financeiro da União Europeia** | 57.737,50  
**Apoio financeiro público nacional/regional** | Não aplicável

## OBJETIVOS

Os objetivos estratégicos que podemos considerar mais relevantes são:

- (i) Crescimento sustentado da empresa a nível de volume de negócios e margens, por via do estabelecimento de parcerias duradouras e internacionalização dos serviços prestados, atingindo-se um crescimento sustentado de 5% e margens superiores a 10% e representando a componente internacional pelo menos 10% do Volume de Negócios no prazo de 3 anos com os mercados de Moçambique, Cabo Verde, Brasil e Angola;
- (ii) Aumento da notoriedade da empresa a nível nacional e internacional com constante atenção aos desenvolvimentos tecnológicos e integração dos mesmos nos processos, aferido por novos contactos por iniciativa dos potenciais clientes/parceiros superior a 10/ano e número de consultas ao site;
- (iii) Retenção dos colaboradores com elevada performance e desenvolvimento do sentimento de pertença da organização e de integração, mantendo uma rotação de quadros inferior a 5%;
- (iv) Melhoria da qualidade percebida pelos clientes nos serviços prestados, mensurada nos questionários entregues regularmente;
- (v) Controlo e adequação dos riscos operacionais, económicos e financeiros de forma a suportar a estabilidade, notoriedade e crescimento da empresa, mantendo, entre

outros, uma concentração de Volume de Negócios inferior a 30% por cliente, um rácio de autonomia financeira superior a 30% e uma margem bruta igual ou superior a 10%.

## **ATIVIDADES**

Intensificação/ Concretização de contactos estabelecidos com potenciais parceiros internacionais em mercados (africanos e sul americano) de elevado potencial e desenvolver as capacidades de marketing digital, criando valor e mitigando riscos operacionais (via diversificação de mercados).

## **RESULTADOS ESPERADOS/ATINGIDOS**

As tipologias selecionadas enquadram as ações que se pretendem levar a cabo sob o ponto de vista da presença física e da atuação da empresa com o objetivo de potenciar o negócio.

A intensificação e concretização dos contactos já estabelecidos é apenas possível por via da continuada deslocação e presença da empresa nos seus mercados alvo.

Ao mesmo tempo em termos de planeamento pretende-se adotar uma postura proactiva e que permita que as ações da empresa sejam articuladas, coerentes e sobretudo eficientes.

O aspeto tecnológico será utilizado como uma oportunidade a intensificar em termos de comunicação e notoriedade tanto no mercado internacional como no nacional, tanto via web como através de novos produtos.

As especificidades de alguns requisitos obrigam ao recurso a entidades externas pelo que a consultadoria terá de ser utilizada também.

## **DESCRIÇÃO DO PROJETO, COM EVENTUAL MONITORIZAÇÃO DO NÍVEL DE EXECUÇÃO**

A área de atuação da empresa na área dos serviços de gestão de recursos hídricos está focada na otimização para os clientes da gestão dos mesmo.

Sabendo-se da importância que estes detêm hoje em dia à escala global, é extremamente relevante, o contributo de todos os operadores que como impacto da sua atuação no sector contribuem para a redução da pegada ecológica.

Tratando-se de um sector que serve de base para as indústrias primária e sendo já escasso e apontando toda a informação que seja ainda mais escasso no futuro, ganha relevância a atuação de todos os players neste sector permitindo uma otimização dos recursos e sendo expectável que a evolução e inovação tecnológica permita um crescimento em termos exponenciais das capacidades de preservação dos mesmos.

Dado tratar-se de um tema de escala global encontra-se por esta via facilitada a criação de notoriedade de qualquer operador que consiga um posicionamento via mais eficiência da sua atuação (em termos de custos e resultados dos serviços prestados) sendo por isso possível que uma boa performance de qualquer operador ( e a empresa encontra-se bem ciente e interiorizou o ponto) lhe permita ganhos relevantes em termos de performance económica.

Não só o projeto é fundamente em termos de recursos básicos, como ainda as exigências em termos de recursos humanos e requisitos a montante e jusante da sua atuação permitem que seja extremamente relevante a atuação da empresa para a coesão social e para o desenvolvimento da Região, numa primeira fase mas também na dimensão nacional.