

25 ANOS DE CONSULTORIA COM UM **ADN único**

Concebida inicialmente para a área da contabilidade, a CH Consulting assume-se como uma «consultora única», presente em quatro continentes



▶ António Henriques
na 25.ª Jornada
de ADN

João Cunha

C

riada em Janeiro de 1998, a CH Consulting iniciou a sua actividade a prestar serviços de contabilidade. Com 25 anos de existência, esta consultora nasceu na cidade de Coimbra e, actualmente, já conta com projectos espalhados por quatro continentes, que servem diversos governos e instituições, com as exportações a representar já 40% do volume de negócios. Em entrevista à Marketeer, António Henriques, CEO da empresa, conta a história que fica destes 25 anos.

A CH Consulting celebra 25 anos de existência. Que balanço faz deste percurso?

Um quarto de século, ao nosso ritmo, são muitas vidas. De 1998 até hoje, foram muitas as empresas do nosso sector que vimos chegar e partir. Ao longo do caminho, já fomos e deixámos de ser muitas coisas.

Quando iniciámos, começámos por actuar na prestação de serviços de contabilidade, uma área que abandonámos em 2010. Fomos ultrapassando as nossas principais referências e acabámos por construir um grupo de consultoria singular, com um ADN único, muito difícil de clonar. Talvez esta seja a nossa principal vantagem competitiva.

O balanço é altamente positivo. Somos, hoje, uma marca respeitada e admirada por milhares de clientes. Somos uma empresa financeiramente sólida e, este ano, voltámos a conquistar o estatuto de “PME Excelência” atribuído pela Agência para a Competitividade e Inovação (IAPMEI). Temos um modelo de gestão altamente profissionalizado, com uma estratégia bem definida, e contamos com uma equipa fantástica.

Qual considera ter sido a maior conquista?

Conseguir que a CH Consulting se tornasse uma consultora de gestão portuguesa que actua à escala global, com projectos activos em quatro continentes. Este é um dos marcos sobre os quais temos mais orgulho.

Actualmente, temos projectos em curso em 17 países, maioritariamente para governos e instituições públicas. Este é um mercado altamente competitivo, onde todos os dias nos defrontamos com marcas mundiais de consultoria. Um nível de exigência que não nos impediu de conquistar mais de quatro dezenas de contratos internacionais. Neste momento, estamos a conquistar uma média de três a quatro shortlists semanais, junto de instituições reputadas, como o Banco Mundial. Investimos consecutivamente durante cinco anos até chegarmos aqui.

Na vossa estratégia, qual o objectivo que está estabelecido para a internacionalização?

A meta definida para 2023 é a de alcançar 40% de exportações no volume de negócios do grupo. Um resultado que, acredita-



Filipe Pombo

BI

António Henriques, 54 anos. Fundador, CEO e accionista maioritário da CH Consulting. Casado, pai de 5 filhos. 35 anos de experiência profissional, em vários sectores de actividade. Aquário de signo. Determinado, irrequieto e permanentemente insatisfeito, acredita que é sempre possível fazer melhor. Os desafios continuam a ser a sua principal fonte de energia. Porque quem faz o que gosta não cansa, diz-se preparado para levar a CH até ao meio século, tendo ainda muitos sonhos por realizar.

mos, vamos superar. Para 2024, temos como objectivo continuar a aumentar a intensidade internacional. O mercado das multilaterais é um mundo infinito de oportunidades, onde queremos continuar a crescer, de forma orgânica e através de parcerias estratégicas.

De que forma combinam a estratégia estabelecida para o mercado nacional com a vossa actuação global?

Além de possuímos uma área dedicada, em exclusivo, ao negócio internacional, partilhamos todos os Centros de Competência, que actuam independentemente da geografia. Em Portugal, temos uma posição muito forte ao nível dos projectos sectoriais estruturantes, onde trabalhamos com algumas das mais relevantes associações empresariais. A área de incentivos ao investimento para empresas é outra área muito forte. Todas as demais áreas de competência actuam de forma global. Muitos dos projectos internacionais são na área dos Recursos Humanos (RH) e da Reorganização. Os últimos contratos conquistados foram nas áreas da Comunicação e da Transformação Digital.

A CH Consulting continua a assumir-se como especialista na gestão de pessoas e organizações?

No sentido lato, sim, dado que todas as entidades são organizações e estas são feitas de pessoas. Contudo, é claro que temos ▶

alargado, substancialmente, os nossos centros de competência. Hoje, somos uma consultora de matriz global, habilitada a encontrar as soluções de conhecimento adequadas aos mais variados desafios.

Desde a redefinição da estratégia de aviação das Bahamas, aos projectos no âmbito do tratamento de resíduos na Nigéria, aquacultura nas Seychelles até à definição de carreiras e política salarial do Governo da Somália, actuamos em inúmeras áreas e em múltiplas geografias. Aquilo que nos distingue é a capacidade de estruturar as soluções de conhecimento mais adequadas a cada desafio, em qualquer parte do mundo.

A CH Consulting já conquistou diversas formas de reconhecimento nos últimos anos. Que prémios e distinções gostaria de destacar?

Esta é uma pergunta de resposta difícil. O grupo já conquistou mais de 320 prémios e reconhecimentos, nacionais e internacionais, em 18 áreas diferentes. O estatuto de consultora mais premiada em Portugal é um dos nossos cartões de visita. Claramente que os prémios que nos dão mais gozo são os que conquistamos em projectos de clientes, em que temos a oportunidade de partilhar com terceiros a nossa filosofia de gestão. Termos sido a melhor empresa para trabalhar em Portugal, durante vários anos, deu-nos muita visibilidade e prestígio.

Que estratégia a empresa planeia adoptar para o futuro próximo? Estão a antecipar alterações na forma de actuação no mercado?

O nosso planeamento estratégico é feito por camadas: de longo prazo, de curto prazo e de oportunidade. No longo prazo, o desafio é alcançarmos o patamar dos 20 milhões no mercado internacional a cinco anos.

Por cá, estamos a iniciar uma aposta muito forte no domínio do Desenvolvimento Territorial Integrado, dirigida a municípios e comunidades intermunicipais. Quanto ao que está por vir, tenho de admitir algum frenesim e imprevisibilidade, dado que estamos permanentemente à procura de pessoas fantásticas e interessadas em ingressar numa marca forte, que tem o mundo como mercado.

Actualmente, o que falta ao grupo para crescer conforme projectado?

O mais importante é ter sempre as pessoas certas para dar respostas a cada desafio que surge pelo caminho. Como disse, estamos permanentemente à procura de profissionais de excelência que procurem uma organização onde possam ser felizes, crescer e acrescentar valor.

E 25 anos depois... quais os perfis que procuram?

Pessoas tecnicamente sólidas, ambiciosas, focadas em resultados, que gostem de desafios e, fundamentalmente, compatíveis com o nosso ADN. Não gostamos apenas de bons técnicos, valorizamos muito a atitude e o alinhamento organizacional. ■



João Cunha

O SONHO DA MARCA GLOBAL

O designio para a criação de uma marca global teve os seus passos iniciais em 2015. A estratégia de internacionalização da CH Consulting conheceu muitas abordagens, mas nem todas correram conforme foi projectado. A meta era transformar a empresa numa organização global até 2020, mas a pandemia acabou por baralhar os planos. No entanto, nem por isso o sonho ficou para trás. A intensificação da aposta nos projectos internacionais de desenvolvimento, financiado pelas principais instituições financeiras mundiais, acabou por ser o maior impulso para a internacionalização da organização.

«Sabíamos que íamos entrar numa corrida muito competitiva e em que iria ser necessário investir alguns anos até conseguirmos conquistar o nosso espaço, mas acreditávamos que tínhamos condições para vencer», refere António Henriques. A estratégia adoptada não seguiu propriamente os conselhos dos entendidos no mercado das multilaterais. As empresas tinham a recomendação para se focar num número reduzido de áreas core e num conjunto de países-alvo, em função dos estudos de mercado realizados. Ao invés, a consultora portuguesa adoptou uma estratégia de banda larga, alimentada pelo sonho de ter o mundo como mercado natural. Até ao momento, a empresa apresentou propostas em mais de 140 países, tendo alcançado a posição de finalista em mais de 230 concursos internacionais. As mais de quatro dezenas de contratos internacionais conquistados, num valor agregado que ultrapassa já os 6 milhões de euros, demonstram que o arrojo está a ser recompensado.

Para o futuro, a CH Consulting pretende continuar a crescer com a ajuda de uma rede de escritórios associados – que está presente em mais de 70 países e que continua num crescimento constante.

A celebração de parcerias estratégicas com outras consultoras permite que todos vejam o mercado das multilaterais como uma oportunidade para conquistar negócios internacionais.

Em jeito de conclusão, o CEO da CH Consulting diz-se defensor de «um crescimento sustentado através da combinação de ambição, inovação, resiliência e risco», acreditando que os próximos 25 anos vão continuar a ser fantásticos em «oportunidades de aprendizagem e crescimento».