



Entrevistas

ANOS ANTERIORES - 2010 - JAN - FEV - MAR - ABR - MAI - JUN - JUL - AGO - SET - OUT - NOV - DEZ - 2011 - JAN - FEV - MAR - ABR - MAI - JUN - JUL - AGO - SET - OUT - NOV - DEZ - 2012 - JAN - FEV - MAR - ABR - MAI - JUN - JUL - AGO - SET - OUT - NOV - DEZ - 2013 - JAN - FEV - MAR - ABR - MAI

Rui de Brito Henriques
Desafios e oportunidades

O Grupo RHmais acaba de estabelecer uma parceria para o mercado ibérico com o líder espanhol em consultoria integral de recursos humanos, o Grupo BLC. Com atividade há quase duas décadas em Espanha, este grupo é composto por 12 empresas com competências específicas na gestão das pessoas, contando entre os seus cerca de 350 clientes com as maiores empresas espanholas e multinacionais de todos os sectores. Serão certamente enormes os desafios para o grupo português, mas também as oportunidades, como se percebe das palavras de Rui de Brito Henriques, seu administrador delegado.

Por António Manuel Venda



Como vê esta parceria, nomeadamente o facto se abrir à RHmais um mercado de maior dimensão do que o português?

Esta parceria visa fundamentalmente reforçar a oferta que ambos os grupos, RHmais e BLC, fazem aos seus clientes nos dois lados da fronteira, adicionando capacidades, competências, serviços e logística às suas ofertas atuais. Num mercado cada vez mais globalizado, ou, nesta escala, mais ibérico, este 'upgrade' é de extrema importância para gerar valor às soluções que os dois grupos oferecem aos respetivos mercados.

O que considera mais atrativo no mercado espanhol?

É do conhecimento geral que, nos dias que correm, as economias dos países ibéricos atravessam momentos muito difíceis. Momentos de retração do consumo, de crescimento desmesurado do desemprego, de ajustamento e redução do papel do Estado/ investidor. É também sabido que, regra geral, as empresas tendem, nestes momentos, a reduzir os seus custos com o desenvolvimento, em sentido lato, dos recursos humanos. Mas, como em todas as crises, quais flores a crescerem no deserto, há sempre oportunidades que surgem e, para o Grupo RHmais, estão-se a perfilar projetos em Espanha e para Espanha de um enorme interesse.

E em Portugal, o que pode o Grupo BLC fazer? O que poderá ter o nosso mercado de atrativo para eles?

O Grupo BLC, através das suas 12 empresas especializadas, é líder no mercado espanhol em soluções de recursos humanos de elevado valor e vê nesta parceria uma forma de, através do Grupo RHmais, estender às empresas multinacionais e espanholas suas clientes em Espanha e que também operam em Portugal os seus serviços, particularmente de recrutamento, seleção, 'assessment', formação, 'coaching', 'outplacement' e de plataformas e simuladores para gestão de competências.

Quais são os fatores essenciais para o sucesso deste tipo de parcerias?

Confiança, valores partilhados e proatividade comercial. Confiança porque uma parte entrega à outra os seus clientes. Como se sabe, sobretudo nos domínios dos recursos humanos, o estabelecimento de relações de parceria entre clientes e fornecedores destes serviços é um processo geralmente longo, delicado e com um quê de pessoal. É essencial que a escolha recaia sobre um parceiro que respeite rigorosamente os laços já estabelecidos, que não se deixe tentar por derivas de substituição em vez de cumprir votos de complementaridade. Depois, valores partilhados, uma vez que são a base da confiança: será que o lobo algum dia se tornaria muito amigo do cordeiro? Na vida empresarial temos assistido a fábulas destas... Uma acaba sendo comida pela outra... O estilo de gestão de ambas as empresas deve ser muito próximo e, sobretudo, compatível. Finalmente, proatividade comercial, uma vez que nenhuma relação sobrevive ao vazio: a parceria fortalece-se pelo desenvolvimento de negócios e projetos comuns.

Que cenário se colocaria à RHmais se entrasse sozinha num mercado como o espanhol?

Seguramente um cenário de extrema dificuldade. Sendo um mercado cerca de quatro a cinco vezes maior do que o mercado português, encontra-se já muito bem provisionado quer por empresas nacionais, como as do Grupo BLC, mas também pelas multinacionais que já operam há muitos anos em Espanha. De qualquer forma, é importante reforçar que a estratégia atual não passa por concorrer em Espanha nos serviços que o Grupo BLC já presta, mas sim nos serviços em que haverá forte complementaridade, como a gestão de 'contact centers' e o trabalho temporário, para falar apenas de dois. Gostaria de realçar algo que considero bastante importante neste aspeto, a confiança que as empresas portuguesas devem ter no seu conhecimento e na sua especialização quando abordam estes mercados.

Têm projetos de entrar noutros mercados, sozinhos ou explorando parcerias?

O Grupo RHmais, em parceria, encontra-se atualmente envolvido em projetos de grande dimensão e importância, que aguardam a luz verde para avançarem e que serão oportunamente divulgados. No mercado africano, particularmente em Angola e na República do Gana, e igualmente através de uma parceria estabelecida com uma empresa tecnológica, a RHmais tem vindo a desenvolver ações de formação técnica no âmbito da sua área 'core', a gestão de 'contact centers'.

E o mercado português, como o vê atualmente?

Temos a visão de que se encontra em fase de não crescimento, mas não parado. São perceptíveis movimentos de realinhamentos, de reforço de parcerias, de redefinição de prioridades. Dou como exemplo o seguinte: as empresas não deixaram de fazer formação, simplesmente passaram a dar prioridade à formação técnica e operacional em vez da de desenvolvimento; nas operações de 'contact center' não se tem verificado uma profunda retração de atividade, mas fundamentalmente uma deslocação de capacidade do 'customer care' para a retenção de clientes; curiosamente, em áreas de recrutamento e seleção, a atividade da empresa tem registado crescimento.

Como tem a empresa, assim como todo o Grupo RHmais, atravessado estes tempos de crise portuguesa?

A circunstância de, desde a sua fundação, a RHmais ter serviços diversificados e com ciclos de vida desfasados tem-lhe permitido manter uma satisfatória consistência no mercado e uma boa solidez e estabilidade financeira. Naturalmente que, ainda assim, a RHmais olha com preocupação para a economia portuguesa e os seus problemas mais gritantes – como a dificuldade na assunção de medidas que estimulem a atividade e reduzam o desemprego –, mas também com expectativas fundadas de que a crise europeia e, complementarmente, o crescimento ou a turbulência social e política nas zonas tradicionais do 'offshoring' venham a criar novas e relevantes oportunidades em Portugal.

Qual é o seu olhar pessoal sobre a situação que vivemos? Sente que os seus desafios profissionais são agora maiores? Ou simplesmente são diferentes?

Relacionado com uma resposta anterior, encontro-me neste momento envolvido naquele que poderá ser o meu maior desafio profissional de sempre. Posto isto, não posso deixar de ter um olhar pessoal direcionado para a esperança na capacidade e na energia do país para superar a situação de dependência de países e entidades terceiras para financiar a sua atividade e a economia. Apenas teremos que encontrar os protagonistas adequados e as medidas certas para tal. Naturalmente que, aproximando-me dos 60 anos, todos os desafios passam gradualmente a ser encarados numa ótica diferente do quando se tem 30 e se está na fase crescente da carreira: passam de «o meu desafio»

para «o desafio que lhes vou deixar».

[<< Retroceder](#)

17/05/13

[ANOS ANTERIORES](#) - **2010** - [JAN](#) - [FEV](#) - [MAR](#) - [ABR](#) - [MAI](#) - [JUN](#) - [JUL](#) - [AGO](#) - [SET](#) - [OUT](#) - [NOV](#) - [DEZ](#) - **2011** - [JAN](#) - [FEV](#) - [MAR](#) - [ABR](#) - [MAI](#) - [JUN](#) - [JUL](#) - [AGO](#) - [SET](#) - [OUT](#) - [NOV](#) - [DEZ](#) - **2012** - [JAN](#) - [FEV](#) - [MAR](#) - [ABR](#) - [MAI](#) - [JUN](#) - [JUL](#) - [AGO](#) - [SET](#) - [OUT](#) - [NOV](#) - [DEZ](#) - **2013** - [JAN](#) - [FEV](#) - [MAR](#) - [ABR](#) - [MAI](#)

Just Media 2008 - Todos os direitos reservados à empresa

webdesign: Design e forma