

25 ANOS DA GESTLUZ CONSULTORES



A Gestluz Consultores consolidou um posicionamento de qualidade reconhecida, alicerçado em serviços de Consultoria e Formação. Prestes a comemorar 25 anos, o balanço permite constatar os bons resultados obtidos durante o percurso, comprovados pelos relevantes trabalhos de consultoria realizados para mais de 600 organizações (Empresas, Associações, Autarquias Locais e Instituições Públicas), que conhecem o seu trabalho e as suas competências. Acresce ainda os quase 1.000 milhões de Euros de incentivos captados para os seus clientes, a par de mais de 70.000h de formação realizadas.

O momento constitui uma oportunidade para conhecermos melhor o seu percurso e posicionamento actual e futuro, em conversa com o seu sócio fundador, Ricardo Luz.

1. Em 1994, aquando da criação da Gestluz Consultores, o que o motivou e que cultura de empresa quis implementar?

Sempre considerei a liberdade individual o princípio definidor do Homem enquanto ser moral. Talvez por isso, desde cedo senti vontade de ter algo próprio e, com espírito empreendedor, ajudar outros a desenvolver os seus negócios, competências e capacidades. A vontade de fazer acontecer, de ser independente e contribuir para a melhoria quer de pessoas quer de organizações, presidiram à decisão da criação da Gestluz Consultores.

Procurei passar estes princípios para a cultura da empresa, definindo e transmitindo de forma clara os objectivos aos colaboradores, apostando na sua contínua formação, autonomia e reconhecimento do seu valor, aliados à crença de que são os princípios que no longo prazo nos diferenciam.

Estabelecemos relações de confiança e de longo prazo com os clientes, envolvendo-nos na concepção e implementação de soluções. Sustentamos a nossa intervenção na qualidade, competência e capacidade dos nossos consultores, e nas parcerias com instituições e indivíduos com mérito, avaliando sistematicamente o nosso percurso.

2. Em 25 anos assistiu, com certeza, a alterações significativas do mercado da consultoria e a desafios resultantes de dinâmicas económicas diversas. Quais foram os momentos mais marcantes e que alterações exigiram à estratégia empresarial inicialmente traçada?

Assistimos nas últimas décadas a uma evolução tecnológica brutal e a uma aceleração em todos os aspectos do nosso quotidiano. Nas empresas, a abertura ao mercado concorrencial global e as exigências crescentes do consumidor contemporâneo, os ciclos de vida dos produtos cada vez mais curtos e a sua customização, vieram criar novos desafios às empresas e instituir uma cultura orientada para os resultados. As empresas de consultoria tiveram que se adaptar a este novo contexto, evoluindo de uma cultura de diagnóstico, de perceber os fenómenos, para uma cultura orientada para a obtenção de resultados, indo ao encontro dos objectivos dos clientes. É neste processo que o apoio da consultoria acrescenta valor, através da mobilização de metodologias expeditas e conhecimento especializado.



CONTACTOS

Rua José Joaquim Gomes da Silva, 45 (à Circunvalação) 4450-171 Matosinhos - Portugal
T. +351 229 397 060 F. +351 229 397 069 · gestluz@gestluz.pt

3. *A relação próxima e perene com os vossos clientes é reconhecida. Que aspectos releva para que assim seja e permita aos vossos clientes continuar a perceber o valor acrescentado e diferenciação, quando recorrem aos vossos serviços?*

Há aspectos na cultura da empresa que sempre fizeram e fazem parte da sua identidade, da sua diferenciação. Algo que nunca mudou na Gestluz é, de facto, a proximidade aos clientes. Pensar para e com os clientes, perceber os seus objectivos e apoiá-los no processo para os alcançar, constituem o cerne da nossa acção. O que mudou foi que a empresa, fruto do seu crescimento e dos seus 25 anos, acumulou experiência e mobiliza hoje mais recursos e competências, aumentando assim a sua capacidade e conhecimento para apoiar esse processo. Por outras palavras, a Gestluz Consultores está mais capaz para apoiar o desenvolvimento de indivíduos e organizações, assegurando a concepção, coordenação e implementação dos seus projectos, bem como a obtenção dos seus objectivos.

4. *Não obstante as centenas de trabalhos e a variedade de serviços de consultadoria, que acções destacaria e que marcaram de alguma forma a evolução da empresa?*

A evolução da empresa teve 4 momentos que, em boa verdade, se complementam num processo cumulativo e coerente, que permitiu alargar as suas áreas de competência e as tipologias de serviços prestados.

A empresa nasce em 1994, numa fase em que a formação dirigida às empresas e seus colaboradores assumia uma grande preponderância em termos de mercado, pelo que se inicia como uma empresa de formação em estratégia empresarial e em temáticas relacionadas com a actividade comercial e gestão financeira. Rapidamente evolui para uma lógica mais de consultadoria a empresas, no apoio ao desenvolvimento dos seus projectos de investimento, dos seus modelos e planos de negócio e na elaboração de candidaturas a incentivos comunitários de apoio à sua competitividade, área de negócio que se mantém até ao momento.

Uma 2ª fase que marca a Gestluz Consultores resulta de certa forma de uma formação que obteve (Mestre em Design for Sustainability, Cranfield University, UK), que veio contribuir para "territorializar" os serviços da empresa, alargando-os. Neste âmbito, destacaria a participação activa da Gestluz Consultores no processo de reabilitação e regeneração urbana no Porto, assessorando durante 3 anos a Porto Vivo - Sociedade de Reabilitação Urbana da Baixa Portuense no desen-

volvimento de estudos e documentos operacionais, englobando o "Masterplan do Projecto de Revitalização Urbana e Social da Baixa Portuense" e o "Plano Operacional para a Promoção do Negócio, Comércio e Turismo, e Cultura e Lazer". Isto permitiu que, desde 2004, a empresa preste também serviços ao território e aos seus agentes, dando atenção às dinâmicas urbanas e societais.

Um 3ª momento, igualmente importante, decorre da criação de um clube de Business Angels, o Invicta Angels, e de uma federação de associações de business angels, a FNABA, de que fui fundador o que permitiu à Gestluz Consultores internalizar competências, entre outras, ao nível de concepção e implementação de processos e projectos de empreendedorismo, e no apoio a Startup e Scale up na concepção de modelos e planos de negócio e na captação de capital de risco formal e informal para a sua implementação.

Actualmente, poderia dizer que a Gestluz Consultores estrou numa 4ª fase, no seguimento das funções que desempenhei durante 3 anos enquanto administrador executivo responsável pela área de produto e de mercados na IFD ("Banco de Fomento"). Esta experiência, o conhecimento sobre instrumentos financeiros e no apoio à capitalização das empresas, bem como o importante capital relacional adquirido, constitui hoje uma mais valia para os nossos clientes. O acesso a instrumentos de capital e dívida para o desenvolvimento de projectos empresariais, nas suas diversas fases, assume uma importância acrescida. A experiência e relacionamento com entidades e instrumentos financeiros e contacto privilegiado com uma rede de investidores nacionais e internacionais, repercute-se no posicionamento actual da Gestluz Consultores.

5. A elaboração de candidaturas para a mobilização de incentivos financeiros comunitários para apoio às empresas e desenvolvimento dos territórios, é também importante na acção da Gestluz Consultores. Que leitura faz desta área de negócio e dos resultados obtidos?

A Gestluz Consultores consolidou a sua posição como entidade de referência com competências especializadas na assessoria de candidaturas a sistemas de incentivos às empresas e ao território, constituindo-se efectivamente como uma entidade parceira de PME e grandes empresas, de autarquias e outras entidades, no apoio ao investimento, desenvolvimento e competitividade de empresas e territórios.

Nos diversos períodos de programação dos quadros comunitários, a Gestluz Consultores apoiou activamente empresas, municípios e outros clientes na elaboração, estruturação e optimização de projectos de investimento, e suas candidaturas à obtenção de incentivos e apoios comunitários ao investimento, em projectos que representaram um investimento de várias centenas de milhões de Euros.

O conhecimento acumulado ao longo dos anteriores a actual quadro comunitário e de outros programas e fontes de financiamento, habilitam-nos para o aconselhamento e desenvolvimento de candidaturas a apresentar no âmbito do Portugal 2020 e seus Programas Operacionais Regionais e Temáticos. Para as empresas destacaria os apoios à Inovação Produtiva, Qualificação, Internacionalização e os Vales Simplificados. Elaboramos candidaturas também a programas de incentivos europeus como o Interreg, o Urbact, o Erasmus+, o Horizonte2020, o SME Instrument e o EEA Grants.

6. No contexto económico actual altamente exigente e competitivo, como vê o papel da consultadoria e, em particular, o da Gestluz Consultores? Exige um novo posicionamento da empresa?

Como tudo na vida, a adaptação à mudança é fundamental. As empresas de consultadoria (e não só) que sobreviverão serão aquelas que conseguirem aportar valor e resultados aos clientes. Ou seja, as que forem capazes de contribuir para a transformação de infor-

mação em conhecimento e conhecimento em inovação e resultados.

7. Aveiro é uma região fortemente industrializada, que tem demonstrado o seu dinamismo e a sua vocação exportadora e a sua capacidade para implementar uma cultura de inovação. Que leitura faz do tecido industrial regional e que apostas devem ser privilegiadas pelas nossas empresas?

O tecido industrial da região de Aveiro tem um posicionamento que lhe permite ser altamente competitivo em sectores tradicionais e emergentes, onde a incorporação tecnológica é notória, a par da sua capacidade de se reinventar e inovar. O ecossistema está a funcionar e a capacidade do Sistema Científico e Tecnológico colaborar com o mundo empresarial (e vice-versa) é reconhecida, pelo que estou optimista quanto ao seu futuro. Aveiro e as suas empresas estão a "fazer bem", pelo que a região é e será cada vez mais competitiva.



RICARDO LUZ

Actividade Profissional actual

Empresário, Gestluz Consultores, Lda.

Director do Porto Canal. Assessor da Administração do JADE Groupe. Vogal do Conselho Fiscal da 321 Crédito, Instituição Financeira de Crédito, SA.

Presidente Emérito (e Fundador) do

Invicta Angels, Associação de Business Angels do Porto e Board Member da EBAN, European Business Angel Network.

Júri Internacional do Proptech Challenge da CBRE, Tender Evaluation Board member da ESA BIC Portugal, e Evaluator do SME Instrument.

Outras Actividades

2011 Comentador do Porto Canal e do Link To Leaders; Júri do "JN, Fazemos Bem".

Administrador da IFD, Instituição Financeira de Desenvolvimento.

2015-2017 Fundador e Vice-Presidente da FNABA, Federação

Nacional de Associações de Business Angels.

Formação Académica

2003-05 Mestre Design for Sustainability, Cranfield University, UK.

Programa Avançado de Jornalismo Político, 1986-91 Universidade Católica-Lisboa.

Licenciatura em Economia, Faculdade de Economia da Universidade do Porto.