

Ponte para a internacionalização de Portugal

Fundada em 1997 e presente em Portugal desde 2000, a PROVENTUS.COMsulting é hoje um exemplo de sucesso no mercado de consultoria e prestação de serviços a empresas. Funcionando como uma ponte entre o país e o resto da Europa, o objectivo da PROVENTUS passa por proporcionar apoio personalizado completo aos seus clientes no âmbito do desempenho das suas actividades económicas em Portugal.

"Proventus significa Sucesso - e o objectivo de toda a nossa actividade é o sucesso dos nossos clientes". É desta forma que Gregor Zemp, gerente da PROVENTUS.COMsulting, descreve estes primeiros cinco anos da empresa em Portugal, onde a flexibilidade e o apoio personalizado têm sido as notas dominantes da sua actuação.

Criada inicialmente para promover as relações profissionais entre os países de língua alemã e portuguesa, em especial nos ramos de Turismo, Saúde e Comércio, a sua área de intervenção tem-se vindo a alargar, mantendo hoje contactos com países como a Alemanha, Suíça, Áustria, Brasil, Inglaterra e



Gregor Zemp, gerente da PROVENTUS.COMsulting

ainda abertos a propostas de França ou outros países. Mas que serviços disponibiliza a PROVENTUS.COMsulting aos seus clientes? "Temos um mercado clássico, no qual fazemos a gestão de projectos de investidores estrangeiros, com todos os serviços que isso implica, nomeadamente liderar os assuntos com as autoridades portuguesas, com as finanças, segurança social, com o registo comercial, tratamos de licenças, alvarás. No fundo, todo o tipo de serviços que os investidores necessitam para prosseguirem o interesse que têm em implantarem-se em Portugal", explica.

Composta por juristas e economistas, a organização faz da experiência outra das suas mais-valias, fruto do conhecimento que tem dos grandes e pequenos "players" do mercado português. No entanto, a "incerteza que reina em Portugal" acaba por ser o problema número um para a implementação de empresas estrangeiras. Segundo Gregor Zemp, "as alterações dos governos e de leis muito frequentes acabam por criar um obstáculo, pois para um investidor estrangeiro é pior a incerteza do que a certeza de existirem condições desfavoráveis. É preferível a estabilidade e a consciência de que existem dificuldades, do que essa incerteza", explica. A burocracia e a falta de formação dos funcionários públicos são outras lacunas detectadas pela PROVENTUS.COMsulting no desenvolvimento da sua actividade.

Portugal tem, no entanto, algumas vantagens para atrair investidores, afirma o responsável, que vê o país um pouco como a Califórnia está para os Estados Unidos. "Os grandes empresários gostam de trabalhar em ambientes agradáveis e Portugal pode ser o jardim verde da Europa. Pode também afirmar-se como uma porta para o Brasil e para África, com que Portugal tem relações privilegiadas quer em termos históricos quer a nível linguístico, funcionando como uma ponte entre estes três continentes", confessa o responsável que vê assim boas perspectivas para o futuro.

Não menos relevante é o apoio da PROVENTUS.COMsulting na internacionalização de algumas empresas nacionais, um interesse que tem crescido face à saturação do mercado português. "O que nós fazemos é estabelecer essa ligação com a Europa, abrindo canais de distribuição em países como a Suíça e a Alemanha, onde temos uma excelente rede de contactos estabelecida", explica.

Quanto ao futuro da empresa de consultoria, esse passará pela aposta noutra nicho de mercado: os imóveis especiais e de alta gama. Para isso os próximos passos alinharão pela criação da PROVENTUS PROPERTY, que terá como público não só as empresas, mas também os clientes particulares. §