

SUÍÇA

A PROVENTUS consiste numa empresa de origem Alemã, cuja área de incidência se distribuí um pouco por toda a Europa ocidental e central, essencialmente Suíça e Áustria, sendo que possui uma equipa composta por vários membros de nacionalidades distintas que permitem criar uma maior proximidade com os clientes visto os dialectos disponíveis irem do português ao flamengo, passando por muitos outros.

PROVENTUS

Desenvolvimento à escala internacional



Gregor Zemp lidera a Proventus em Portugal

Especificamente em Portugal, a empresa está localizada em plena cidade de Lisboa, onde já se encontra há cerca de oito anos. Conta com seis funcionários e um outro localizado em Madrid e um conjunto de *freelancers* e parceiros espalhados um pouco por toda a Europa.

Gregor Zemp lidera a empresa no nosso país e assume simultaneamente funções na Câmara de Comércio e Indústria Suíça em Portugal, o que lhe permite ter uma percepção bastante abrangente e enriquecedora dos métodos de funcionamento de ambos os mercados e

faz questão de salientar **“o excelente trabalho que a CCISP tem vindo a realizar, embora seja perceptível e perfeitamente normal que não consiga fazer tudo sozinho, mas antes colabora com parceiros externos de diferentes especialidades. Aliás, é curioso que o próprio fundador da empresa trabalhou igualmente muitos anos na Câmara de Comércio e Indústria Luso Alemã, o que demonstra bem a importância da proximidade deste tipo de organismos”**.

Estabelecida em Portugal desde 2000, os principais serviços

prestados pela PROVENTUS passam fundamentalmente por contactos e negociações de âmbito empresarial e comercial a nível internacional, abordando áreas bastante diversificadas, uma vez que a empresa possui duas vertentes principais compreendidas como empresarial e imóvel comercial, que permite, obviamente, abranger diferentes nichos de mercado.

No início a empresa apenas acompanhava e ajudava empresas estrangeiras a fixarem-se em Portugal, nomeadamente em campos como a saúde ou o turismo, e prestando apoio em

Nos últimos anos de actividade a PROVENTUS tem verificado o processo inverso, ou seja, verifica uma maior tendência de empresas portuguesas tentarem impor-se no mercado internacional, quer se trate de Espanha, França, Alemanha, Inglaterra ou até Benelux

questões legais como contractos ou legislação para, assim, poderem colocar em prática projectos pré estabelecidos. Para tal a PROVENTUS disponibiliza todo um conjunto de estudos de mercado prévios e estatísticas, lida de perto com diversas embaixadas e organismos e o interlocutor avança com um exemplo: **“Neste momento estamos a realizar estudos e a avaliar o interesse junto de empresas do sector de uma outra empresa que já está implantada em 33 países e está a equacionar a hipótese de se fixar em Portugal. No entanto, nos últimos anos de actividade a PROVENTUS tem verificado o processo inverso, ou seja, verifica uma maior tendência de empresas portuguesas tentarem impor-se no mercado internacional, quer se trate de Espanha, França, Alemanha, Inglaterra ou até Benelux”**.

Neste sentido, a nível nacional a empresa focaliza-se essencialmente em Lisboa e Porto, embora alastre a sua influência a todo o país, chegando inclusivamente a Trás-os-Montes, onde o entrevistado ressalva a importância da filosofia associativista **“é extremamente importante o associativismo e um bom exemplo disso mesmo é um cliente nosso, que se traduz numa associação que teve a capacidade extraordinária de juntar 80 empresas do mesmo sector, promovendo progresso e dinamismo comum”**.

Com efeito, uma vez que grande parte do sucesso da PROVENTUS se deve ao apoio prestado aos seus clientes, importa saber quais as principais dificuldades e questões que os mesmos colocam. Para tal, Gregor Zemp exemplifica a título de exemplo: **“Se uma empresa portuguesa se pretende instalar no mercado internacional e não possui um conhecimento profundo, deverá primordialmente colmatar esta lacuna. Isto porque, tipicamente, as empresas nacionais têm**

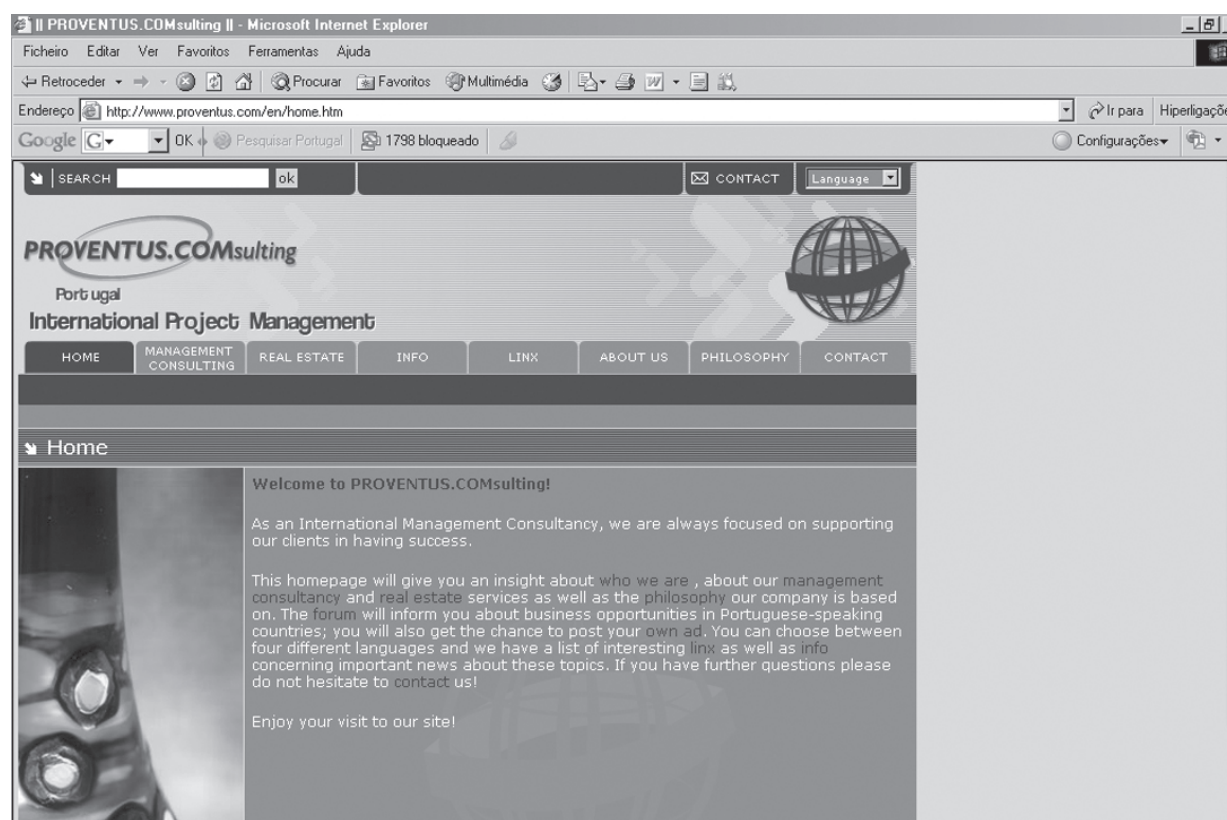
SUIÇA

a tendência de preparar as coisas de uma perspectiva muito portuguesa, exagera ao afirmar que possui “o melhor produto do mercado” porque funciona bem aqui mas isso não se verifica lá fora e uma afirmação do género pode ser encarada com alguma desconfiança e não vinca, acabando mesmo por ter um impacto negativo. Outro exemplo bastante comum reside no facto de os portugueses fazerem demasiada cerimónia e não se focarem no que realmente é essencial, preferindo muitas vezes abordar assuntos paralelos ao negócio e no mercado internacional as coisas não se processam dessa forma, nem existe a tendência de alargar os prazos de resposta estabelecidos, à semelhança do que acontece em Portugal. De uma maneira geral os estrangeiros são mais cautelosos, exigem tudo muito bem estruturado, assimilado e compreendido. Nesta perspectiva, a função da PROVENTUS é orientar, acompanhar e explicar o mecanismo dos diversos mercados, ao mesmo tempo que luta contra determinados hábitos e situações que poderão ser prejudiciais ao desenlace positivo de determinado contacto e, porque o contacto e abordagem são fundamentais, onde cada caso é um caso, a PROVENTUS aposta bastante na comunicação e acompanhamento dos clientes até aos países de destino. Na prática este acompanhamento evita situações constrangedoras que poderão por em causa o sucesso de negócio, seja através da língua, falta de informação, mentalidade ou por qualquer outro motivo. Aliás, na grande maioria das vezes, as grandes negociações pecam por pequenos pormenores, pelo que se torna imperial uma boa preparação antes do contacto, evitando custos mal orientados e desnecessários, viagens, perdas de tempo. Afinal o mercado português não é igual ao alemão, suíço ou francês e é preferível realizar uma aposta bem orientada do que várias tentativas frustradas, até mesmo porque se torna mais dispen-

A função da PROVENTUS é orientar, acompanhar e explicar o mecanismo dos diversos mercados, ao mesmo tempo que luta contra determinados hábitos e situações que poderão ser prejudiciais ao desenlace positivo de determinado contacto e, porque o contacto e abordagem são fundamentais, onde cada caso é um caso, a PROVENTUS aposta bastante na comunicação e acompanhamento dos clientes até aos países de destino



A equipa trabalha diariamente no apoio aos clientes



Para mais informações: www.proventus.com

dioso e não apresenta resultados práticos”.

Relativamente ao futuro da empresa, o empresário traça como objectivos imediatos a abertura de uma nova vertente da empresa, em Setembro, que incidirá essencialmente sobre o mercado imobiliário e construção, mais propriamente imóveis comerciais, escritórios, shoppings, parques logísticos, hotéis, hospitais e lares de idosos, actuando em zonas variadas que poderão abranger todo o território nacional. Assim, os objectivos passam ainda pela consolidação das várias vertentes da empresas de

um modo progressivo, de forma a adquirir uma participação gradualmente activa nos diversos mercados, com maior incidência na Península Ibérica, Alemanha, Áustria e Suíça, sendo, na opinião do entrevistado “a tendência é para apostar cada vez mais na internacionalização, quer se trate de empresas ou associações e o essencial é utilizarmos os nossos conhecimentos para ajudarmos a crescer esses mesmos agentes porque, especificamente em Portugal, há ainda um elevado potencial a explorar”.

Como nota final, Gregor

O empresário traça como objectivos imediatos a abertura de uma nova vertente da empresa, em Setembro, que incidirá essencialmente sobre o mercado imobiliário e construção

Zemp, enquanto presidente do Clube Suíço de Lisboa, a Société Suisse de Lisbonne, deixa ficar o convite para comparência de toda a comunidade Suíça residente no nosso país e os nossos amigos portugueses para uma festa popular de futebol a decorrer, no próximo dia 15 de Junho, na casa Suíça das Amoreiras (www.clubssuisse-pt.com), no âmbito do campeonato europeu de futebol a decorrer na Suíça e Áustria, onde se pretende realizar um conjunto de actividades inerentes ao futebol, que culminará com o acompanhamento do jogo entre Portugal e Suíça.