



FORMAÇÃO DE EXECUTIVOS



Bruno Barbosa

Olesya Leschuk é russa mas decidiu promover Portugal

Olesya criou uma ponte entre o Porto e Moscovo. A ideia nasceu na Porto Business School.

Num país que nos últimos anos se habituou a ver partir alguns dos seus jovens mais qualificados para lugares menos expostos à crise que se abateu sobre a Europa, Olesya Leschuk decidiu fazer precisamente o contrário: abandonou a sua mãe-pátria, a Rússia, e instalou-se em Portugal.

O primeiro contacto com o país que decidiu adoptar deu-se via Lisboa, ainda enquanto turista, mas acabou por fixar-se no Porto, uma cidade que considera muito atraente, entre outras coisas porque “em Março estou vestida com um casaquinho e não com um impermeável para a neve, que usaria se estivesse na Rússia”.

Foi em 2010 que decidiu aceitar

uma proposta, que lhe chegou por email, de inscrever-se numa pós-graduação na Porto Business School (PBS). Portugal sobrepôs-se às alternativas de Espanha e de França como futura zona de conforto de Olesya Leschuk, e quando a pós-graduação acabou, a Rússia pareceu-lhe de repente demasiado distante.

Depois de uma fase inicial em que colaborou com uma agência de viagens que tem na Rússia um dos seus mercados de especialização, Olesya Leschuk descobriu o óbvio – por muito que esse óbvio o seja bem mais para quem chega que para quem está: Portugal tem diversas características que o resto do mundo procura e paga para ter (ou usufruir).

Depois dessa constatação, Olesya recordou-se novamente da PBS: o

projecto final de graduação tinha tido a ver com a criação de uma empresa consultora. Não podia ser mais conveniente: os conhecimentos curriculares alinharam com a vontade de ter um projecto próprio e Olesya decidiu fundar mesmo uma consultora.

Portugal na Rússia

“O que eu quero é ligar as pessoas”, diz Olesya Leschuk, cuja consultora se assume como uma espécie de ponte entre dois mercados – o russo e o português – que ainda estão separados por muitos quilómetros, muita burocracia e muito desconhecimento. A jovem russa está no sítio certo para ajudar a ultrapassar essa bateria de distâncias: a empresa The Divine é um dos veículos dessa aproximação.

Para isso, Olesya Leschuk munuiu-a de vários apetrechos, entre os quais se conta uma revista que é uma espécie de montra do que de melhor (ou mais interessante) se faz em Portugal. A revista, bilingue (em russo e em inglês), descreve sucintamente aquilo que se produz em Portugal, desde o vinho aos sapatos – passando por tudo aquilo que pode constituir interesse para a Rússia.

E, como diz Olesya Leschuk, “não é só de vinho que se faz o interesse do que há em Portugal; estamos também a falar do sector alimentar, dos moldes industriais, do turismo, principalmente dos cruzeiros”, entre vários outros produtos e sectores. Aliás, afirma, dos vinhos fala-se pouco. Por uma razão simples: “Em Portugal não há produção para a Rússia fechar uma grande encomenda”. É desta forma que Olesya Leschuk alerta para um problema que a AICEP também já detectou: a procura de mercados por parte de empresários portugueses, que não têm meios para satisfazer – o que demonstra a necessidade de um maior conhecimento antecipado desses mesmos mercados. É neste vértice entre quem procura e quem vende que se encontra a experiência ‘in loco’ de Olesya Leschuk: “É preciso uma estratégia de abordagem do mercado”, afirma – o que, sendo verdade para qualquer país, o é por maioria de razão para a Rússia. “Moscovo e São Petersburgo são uma realidade, o resto do país é outra”, revela, para concluir que a The Divine pode ser o caminho certo para percorrer sem grandes atritos os 4.550 quilómetros que separam as cidades do Porto e de Moscovo. ■ António Freitas de Sousa

Olesya Leschuk criou uma revista bilingue que é uma espécie de montra do que de melhor se faz em Portugal.