



Mercados

## Mercado global traz boas oportunidades para os empresários açorianos

A ideia é defendida por João Albergaria, responsável pela EZ Trade Center, em S. Miguel, uma empresa especialista em compras no mercado internacional.

A EZ Trade Center é uma rede de especialistas em compras, que deu início à sua expansão através do sistema de franchising. O primeiro parceiro no mercado regional, nomeadamente em S. Miguel, é o empresário João Soares de Albergaria, que será responsável pela unidade EZ Trade Center no Arquipélago dos Açores.

Embora todo e qualquer empresário queira rentabilizar da melhor forma os seus negócios, existem algumas reservas quando se trata de arranjar parceiros de negócio que se encarreguem disto mesmo. Os açorianos não fogem à regra. Estão habituados a tratar pessoalmente todos os assuntos relacionados com as suas actividades comerciais. Assim sendo, como será possível viabilizar um projecto como o do EZ Trade Center, em S. Miguel?

João Albergaria espera que inicialmente "hajam algumas reticências por parte dos empresários, até porque estamos a falar de comércio internacional. Há algumas histórias e, geralmente, contam-se sempre as de casos que correram menos bem." Todavia, o empresário espera que a "partir do momento em que montemos a primeira operação, em áreas chave, e quando começarem a ser evidentes as mais-valias, os empresários percebam que há vantagens em comprar no mercado global".

Na opinião deste responsável, "o mercado global traz oportunidades fantásticas, tanto para a importação como para a exportação, outras das vertentes dos serviços EZ Trade. Podemos colocar alguns produtos açorianos algures numa lide internacional e, depois, pode ser que hajam respostas."

Depois, o interlocutor afirma que "os empresários açorianos estão realmente ligados à informação global, através da internet, mas uma coisa é enviar cinco ou dez e-mails e outra é enviar 200 ou 300 pedidos de informação e receber, diariamente, milhares de respostas com solicitações para parcerias e troca de produtos", sublinhando ainda que "um proprietário de uma pequena ou média empresa que tire meia hora por dia para pesquisar na internet consegue X, enquanto um back-office que se dedique exclusivamente a isto consegue, certamente, muito mais".

Mas as mais-valias não se ficam por aqui. João Albergaria refere que a EZ Trade Center elimina todos os intermediários. "Os nossos parceiros são câmaras de comércio ou associações empresariais. Os empresários contactam directamente com os fabricantes, coisa que, normalmente, não acontece, uma vez que podem haver cinco ou seis intermediários num negócio."

Claro que isto, acrescenta, "se transforma, em termos de preços, numa enorme mais-valia que o empresário sente imediatamente. Paga mais barato por um produto da

mesma qualidade, logo fica com recursos financeiros que permitem potenciar outros aspectos do seu negócio. Já temos conseguido, no Continente, arranjar produtos cerca de 50% mais baratos do que os empresários estão habituados a comprar. Isto porque vamos buscar, em qualquer parte do Mundo, produtos com a mesma qualidade, mas mais baratos."

---

JornalDiario

2007-04-10 09:58:26

Notícia impressa de [http://www.jornaldiario.com/ver\\_noticia.php?id=10217](http://www.jornaldiario.com/ver_noticia.php?id=10217)