



Crescei e multiplicaí-vos!

Negócio gera negócio. Uma máxima conhecida da maioria dos empresários, a que Diógenes Sobral quer dar nova dimensão: criar uma rede mundial de negócios.

O princípio é simples: criar uma rede de empresas de diferentes setores que façam negócios entre si, oferecendo as melhores condições de mercado. E permitir através da maximização de infra-estruturas, globalizar produtos e empresas, mesmo as de menor dimensão, combatendo precisamente o seu maior “handicap”: a falta de tamanho/capacidade para superar, por exemplo, os custos da exportação.

Um conceito feito à medida de Portugal, defende Diógenes Sobral, gestor do consórcio brasileiro COBRIMEX e responsável pelo alargamento da rede, que está a funcionar a partir de Marinha Grande. Com a experiência acumulada de quatro anos a trabalhar no Brasil, o consórcio quer expandir-se e tornar-se na Organização Mundial de Apoio ao Comércio Internacional – OMACI – cujos primeiros passos estão a ser dados em Portugal. Além das cerca de duas dezenas de empresas portuguesas que já aderiram a este “acordo de cavalheiros”, juntam-se as empresas brasileiras do COBRIMEX, que será extinto.

E afinal como funciona a OMACI? A ideia é angariar algumas empresas de setores chave como transportes, bancos, seguros. Assessorias comerciais, jurídicas e de gestão, e de empresas de certificação e logística. Depois cada uma das primeiras empresas pode ficar responsável por gerir o seu próprio setor e as empresas aderentes. Cada setor define tabelas de preços comuns a praticar junto dos associados da OMACI (que serão sempre preços especiais, comuns a todas as prestações de serviço).

Um sistema de software permitirá à gerir todos os negócios a serem feitos entre os associados de forma a garantir que nenhuma empresa seja beneficiada em detrimento de outra, explicou a

INVEST Diógenes Sobral, que assegura que em condições de preços favoráveis haverá muitos negócios a acontecer e que de outra forma, não aconteceriam. Ou seja, além de sua própria carteira de clientes, os associados terão oportunidade de fazer novos negócios entre si.

Mas de acordo com o gestor da OMACI, a verdadeira *mais valia* deste sistema, que é especialmente vocacionado para as micro, pequenas e médias empresas, é possibilitar a exportação às empresas que, pela sua dimensão e falta de infra-estruturas, nunca pensariam em globalizar-se. Um exemplo? Como é que se exporta um produto como papel ou cortiça? Por meios aéreos é demasiado caro. Quanto aos contentores marítimos são demasiados grandes para encomendas pequenas, obrigando a um hiato de tempo grande entre entregas. A solução, defende Diógenes Sobral, passa por juntar produtos e dividir custos. Além disso, há ainda a possibilidade de transportar produtos como água ou areia como lastro, eliminando os custos de seu transporte. O que a associação se compromete a fazer é tratar não só do transporte e da logística necessária à exportação como também de todos os passos necessários para colocar um produto num determinado mercado, ao mínimo preço possível. Para conseguir resultados realmente bons é preciso estar presente em todos os continentes. Portugal é só a porta de entrada para a Europa.

Séfora C. Silva.
Abril/2006