

Miguel Furtado

Diretor Geral da Retailor

Retailor quer ser referência na distribuição de produtos açorianos no continente

DIREITOS RESERVADOS



Ana Carvalho Melo
anamel@acorianooriental.pt

Qual a missão e como se posiciona a Retailor no mercado?

A Retailor é um distribuidor alimentar B2B com presença geográfica alargada na Região Autónoma dos Açores e em Lisboa. Somos o grossista alimentar da Bensaude Distribuição. A Retailor é uma empresa especialista no canal HORECA, de grande relevância no mercado açoriano e o único distribuidor das marcas exclusivas da Bensaude Distribuição. Há mais de dois anos que promovemos os produtos dos Açores no continente português, em Lisboa. O caminho é alargar esta presença. É ser o distribuidor de referência de produtos açorianos em Portugal Continental e ambicionamos ser a referência no abastecimento alimentar B2B em todas as ilhas dos Açores.

Já prestamos, há muito tempo, serviços de operação logística nos Açores para empresas como a Nestlé, Coca-Cola Iberian Partners e Ibersol, e representamos algumas das melhores marcas de uma vasta gama de produtos na área alimentar (Sovena, Longa Vida, José Maria da Fonseca).

Para concluir, gostaria apenas de dizer que temos muito presentes os valores do Grupo Bensaude e atuamos em conformidade. As nossas relações com parceiros, sejam fornecedores ou clientes, são assentes na honestidade, no equilíbrio e numa relação win-win. Só assim conseguimos excelentes e duradouras relações.

Que estratégias têm sido adotadas para aumentar a visibilidade e competitividade dos produtos açorianos?

A Retailor é o distribuidor exclusivo das marcas da Bensaude Distribuição. No fundo, podemos dizer que somos a porta-estandarte dessas marcas. Falamos de queijos, pimentas, compotas, licores, vinhos, bolachas, conservas, enchidos, entre muitos outros produtos. Marcas como a Verde Fresco, a Azores Gourmet, a Verdita, a Leitaria Açoriana, a Prado Atlântico ou a Vulcanis são marcas próprias nossas, da Bensaude Distribuição. Pode encontrá-las nas grandes superfícies do Continente, nas lojas Meu Super e também online na plataforma N9V.pt. Não serão, certamente, novidade para muitos açorianos. E aqui, a Retailor, assume o compromisso de ser o distribuidor exclusivo destas marcas para o mercado B2B nos Açores, mas também em Portugal Continental, como em Lisboa, Seixal e Porto.

A Retailor tem estrutura em Lisboa, com vendas e distribuição e continuaremos a apostar no território continental. Quer através do crescimento orgânico da equipa, quer através da aposta em infraestruturas. A título de exemplo, no início deste ano, conseguimos melhorar a nossa estrutura, agora com grande capacidade de armazenagem e distribuição de produtos refrigerados, congelados e à temperatura ambiente.

Mas a melhor estratégia é o compromisso que temos em divulgar as marcas dos Açores e o trabalho que fazemos com os pro-

dutores para potenciar o que temos de melhor e garantir que os nossos produtos e receitas perduram no tempo, para as gerações vindouras. Queremos preservar o que é tradição açoriana.

Para contextualizar um pouco, a Bensaude Distribuição aposta nos produtos açorianos porque acredita na qualidade destes produtos e no trabalho dos nossos produtores. Através da MPD – empresa que apoia transversalmente a Bensaude Distribuição – cria-se, desenvolve-se e faz-se a gestão de marcas e produtos com identidade exclusivamente açoriana.

Existe algum plano para expandir a oferta de produtos para Portugal Continental e outros mercados?

Estamos e estaremos sempre atentos a oportunidades que possam surgir no mercado nacional e não deixaremos de aproveitar oportunidades para fazer os produtos dos Açores crescer. Vamos a diversos certames alimentares, fora dos Açores, como foi o caso recente da nossa presença na Lisbon Food Affair para mostrar o que temos e continuamos a fechar parcerias com produtores regionais, que confiam no nosso projeto, para levarmos os produtos deles para fora dos Açores.

Mantemos a aposta em concretizar boas parcerias com mais produtores regionais e em garantir uma distribuição alargada para mais geografias, através de parceiros.

De que forma a Retailor se diferencia no setor HORECA?

Procuramos ser consistentes, ter um portefólio ajustado às necessidades dos clientes, com novidades e novas tendências.

Temos apostado em comerciais especializados. As equipas são muito importantes para conseguirem aconselhar e fazer os negócios dos nossos clientes crescer e prosperar. Gerimos os negócios e as relações com transparência e honestidade para sermos cada vez mais consistentes e confiáveis. As marcas e produtos que entram no nosso portefólio têm de ser também elas consistentes, não podem defraudar as expectativas. Têm de fazer sentido no mercado e no negócio dos nossos clientes. No caso dos produtos açorianos, têm de ser mesmo bons para que sejam agentes de representação da nossa Região e terem impacto económico.

Quais os planos para o futuro?

O nosso plano mais alargado é manter o crescimento da representatividade das marcas dos Açores na Região e além-fronteiras. Temos uma grande preocupação em garantir a continuidade da matéria-prima que tão bem caracteriza e identifica os Açores.

Na Bensaude Distribuição pretendemos fazer produtos inovadores com a nossa matéria-prima e gerar cada vez mais valor aos nossos produtos para beneficiar a sociedade e a economia açorianas.

Somos uma Região com recursos finitos, não é lógico pretendemos massificar a produção porque desvirtuaria os produtos e a nossa maneira de ser. Acreditamos que a aposta terá de ser na qualidade e valor acrescentado, em detrimento da quantidade exagerada. ■