

A ALIMENTAR OS PORTUGUESES HÁ MAIS DE 25 ANOS



Aspecto exterior

foi muito unida. Nós poderíamos trabalhar melhor se fossemos unidos.

LP – A Alimentar foi a empresa pioneira da comercialização de produtos portugueses em França?

MSS – Não, julgo que foi o Sr. Cândido seguido do Sr. Mariano e do Sr. Pinto.

LP – A experiência na área adquiriu-a como?

MSS – Cheguei a França há 37 anos, vinda da Venda do Pinheiro, perto de Lisboa: no início fiquei em casa a tratar das minhas filhas e logo que o meu marido se estabeleceu, comecei a trabalhar no armazém. Ao princípio éramos poucos, neste momento tenho 25 pessoas a trabalhar comigo. Aprendi muito com o meu marido que foi também um ótimo professor para as minhas filhas, que com ele aprenderam tudo o que sabem.

É lógico que os estudos também lhes deram boa formação, e por isso têm ideias de crescimento, desenvolvimento e inovação imprescindíveis, para que não estagnemos. A concorrência é feroz e precisamos de fazer diferente. Tenho o serviço técnico de máquina de cerveja e café, o departamento comercial que dá apoio, tento agradar de todo o modo, e a minha filosofia é que o cliente tem sempre razão.

LP – O público alvo qual é? Limita-se a trabalhar em França ou têm tentado outros mercados?

MSS – Nós trabalhamos para os franceses e para os portugueses. No mercado francês temos tido muita boa receptividade, com os Vinhos do Porto de qualidade e com os congelados. Gostávamos de atingir os meios franceses com todos os nossos produtos, tem

Dirigir uma empresa da dimensão da ALIMENTAR, só é possível, nas palavras de D. Maria Sousa Santos, devido ao apoio que tem tido da parte das suas 3 filhas mais velhas e também dos representantes. Aguarda com alguma ansiedade que a filha mais nova acabe os 2 anos de curso, para que, também ela, ingresse na empresa e seja mais um quadro na ALIMENTAR que tanto tem crescido nos últimos anos. Os cerca de 5 mil metros de área instalada, com câmaras frigoríficas com capacidade para 400 paletes, estão bem apetrechados com muitos produtos portugueses, sendo o mais forte o vinho.

Lusopress – Que outros produtos comercializa a Alimentar para além do vinho?

Maria Sousa Santos – Um pouco de tudo, temos de diversificar a oferta, pois os clientes que nos procuram pelos nossos vinhos, não se interessam por ir a outro armazenista comprar o bacalhau e a outro comprar outros produtos. Temos de concentrar e ter um pouco de tudo.

LP – E se eventualmente um cliente da Alimentar pretender produtos que sejam exclusivos de outro armazenista, como é que a D. Maria resolve o problema?

MSS – Isso não é um problema. Se por acaso acontecer, e é frequente, compramos nós aos nossos colegas, e também sucede o contrário. Eu gostava que houvesse maior harmonia entre todos os colegas

armazenistas; se todos nos entendessem era muito melhor, a exemplo da comunidade italiana, que se instalou aqui em França e que sempre



Aspecto exterior

ALC
Services R.P.

AGENCEMENTS LOCAUX COMMERCIAUX
LOCAUX INDUSTRIELS, BUREAUX, MAGASINS

Agencements tous corps d'état - Spécialisé en cloisons, plafonds, planchers
Menuiseries - Peinture - Revêtement de sol et murs. Maîtrise d'œuvre chantiers.



Conception, Assistance et Maintenance pour
infrastructures Immobilières

Assistance, Etude et Réalisation, Gestion et Services
pour l'Entreprise