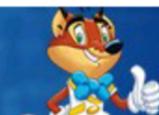




Seja esperto, tenha tanto
por tão pouco


[ATUALIDADE](#)
[MERCADOS](#)
[PRODUÇÃO](#)
[RETALHO](#)
[VINHOS](#)
[PRODUTOS](#)
[FORMAÇÃO](#)
[AGENDA](#)
[EVENTOS DH](#)



[Homepage](#) > [Atualidade](#) > Não Alimentar

ITM: “Estaremos sempre disponíveis para debater ideias com a produção”

por Filipe Gil

10 de Abril - 2014

Joaquim Candeias, diretor comercial do Intermarché (ITM), indicou que a insígnia que representa estará sempre disponível para debater ideias com a produção. O responsável participou numa mesa redonda dedicada ao tema “Quais os mecanismos de defesa dos produtores perante contratos com a grande Distribuição”, que se realizou ontem, 9 de abril, no Centro de Congressos do Estoril numa organização da revista Vida Rural e do grupo IFE (que edita a DISTRIBUIÇÃO HOJE).

Enviar

Imprimir

Partilhar



O responsável sublinhou o programa Origens do Intermarché, no qual a insígnia apoia a produção nacional há vários anos. Joaquim Candeias indicou ainda que as negociações entre Produção e Distribuição são uma relação normal de negociação e sublinhou a importância “do escoamento de produtos por todo o país”, que se avaliado dessa forma as margens de que a Produção se queixa não é elevada”.

A mesa redonda contou ainda com a presença de Pedro Pimentel, diretor geral da Centromarca; Domingos Santos, presidente da Federação Nacional de Organizações de Produtores de Frutas e Hortícolas (FNOP); Francisco Espregueira Mendes, sócio da Telles Abreu & Associados e Duarte Pirra Xarepe, advogado da SRS Advogados. O debate foi moderado por Isabel Martins, diretora da revista Vida Rural.

Por sua vez, Pedro Pimentel, da Centromarca, indicou a sua preocupação com o facto do mercado português da Distribuição ter oito operadores que representam 85% das compras às marcas, e indicou que “se as grandes empresas têm dificuldades de negociação, as empresas de menor dimensão têm muito mais”. E sublinhou que a “a valorização de um produto faz-se na venda e há que ver com atenção o que é escoamento e o que é valorização”.

Já Domingos Santos, presidente da FNOP indicou que a indústria agro-alimentar “tem sido uma das grandes apostas da Distribuição moderna para levar mais clientes às lojas, e que isso leva a uma incidência na promoção dos preços finais ao consumidor e que está a incidir na produção”.

O responsável indicou ainda que “a margem que fica na Distribuição é por vezes escandalosa”, e acrescentou: “há muita margem nos produtos portugueses o que não acontece em alguns produtos de origem estrangeira”, tendo o responsável dado o exemplo da banana. Contudo o responsável exaltou algumas qualidades dos produtos que representa estarem disponíveis na Distribuição. “A Distribuição consegue democratizar o consumo de pequenos focos de produção”.

Diploma PIRC em discussão

Neste painel do Agroln a nova lei das Práticas Individuais Restritivas do Comércio esteve em discussão. Joaquim Candeias sublinhou que o Intermarché irá cumprir todas as alterações feitas na lei e irá adaptar-se às mudanças.

Por sua vez, Pedro Pimentel, da Centromarca, indicou que a auto regulação é uma das características mais importantes e positivas da PRIC, sublinhando a sua preocupação com a diminuição do espaço das marcas de fabricante (Mdf) no linear dos supermercados tendo em conta o crescimento das marcas da distribuição (MdD).

O Agroln terminou com a participação de Nuno Vieira de Brito, secretário de Estado da Alimentação e Investigação Alimentar, que indicou “acredito que daqui a um ano as relações entre a Distribuição e a Produção estarão muito melhores”, sublinhando a importância da PIRC.

Imprimir

Gosto 1.212 pessoas gostam disto. Regista-te para veres aquilo de que os teus amigos gostam.



Whitepaper Distribuição

Desafios e perspetivas num mercado em movimento

[Ver aqui](#)

