



PRODUÇÃO

Bacalhau

“Mantemos a nossa estratégia: qualidade e inovação”

Um dos principais *players* do mercado na área do bacalhau, a Riberalves, mostra-se agradado com o ano que terminou, perspetivando um 2016 igualmente positivo. HoReCa cresceu, Grande Distribuição recuou e um produto emergiu como a grande revelação: o bacalhau demolido ultracongelado. Ricardo Alves, administrador da empresa, falou com a DISTRIBUIÇÃO HOJE sobre a empresa.

Texto: Ângelo Delgado

Analisados alguns números gerais do consumo do bacalhau em Portugal, a DISTRIBUIÇÃO HOJE falou com uma das maiores marcas nacionais ligadas a esta indústria: a Riberalves. Ricardo Alves, administrador, abriu-nos a porta do seu gabinete e abordou alguns aspetos relacionados com o setor, bem como os resultados e estratégia da empresa para o ano que agora começou. A conversa começou, naturalmente, por aí. “Os nossos indicadores, para 2016, apontam para uma estabilização do preço da matéria-prima, situação que pode, eventualmente, refletir-se num aumento do consumo. Ainda assim, para a Riberalves será um ano com uma perspetiva de crescimento no mercado nacional, tal como de resto sucedeu em 2015”, começou por afirmar, enaltecendo o bacalhau demolido ultracongelado como o produto que mais se destacou durante os 12 meses do ano. Ricardo Alves lembrou também que “a perspetiva de estabilização de alguns mercados externos irá permitir um melhor enquadramento para exponenciar as exportações da companhia”.

De regresso ao ano que agora termina, o administrador refere que foi em linha com aquilo que tem sido a história da Riberalves. “Em Portugal, o mercado é bastante maduro e exigente, e por isso temos mantido a nossa estratégia que nos tem permitido ser líder e que é sustentada em dois pilares: qualidade e inovação”.

Na análise que o responsável fez a 2015, outro aspeto emergiu: o bacalhau demolido ultracongelado pronto a cozinhar. “Este produto, pela primeira vez em 30 anos de história, vai representar mais de 50% das vendas em valor. O carácter práti-

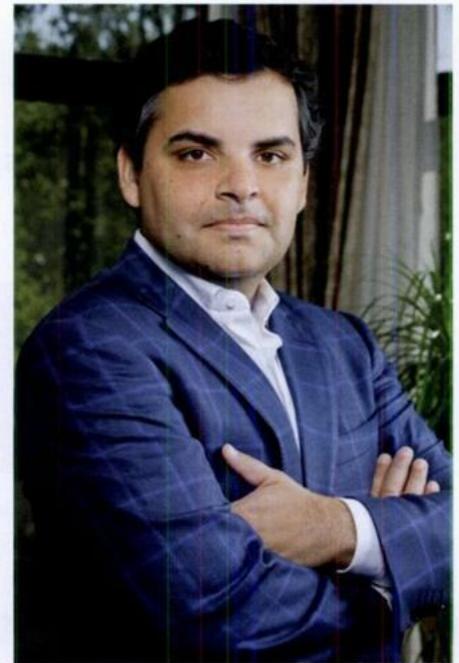


“NO CANAL HORECA, ALAVANCADO PELO BACALHAU DEMOLIDO, HOVE UM CRESCIMENTO DE 9% NO CONSUMO.”

co, aliado à qualidade do melhor bacalhau de cura tradicional portuguesa, tornam este produto uma referência”, elogiou.

HORECA COMPENSA NA DISTRIBUIÇÃO

Ricardo Alves mantém a tônica do discurso no bacalhau demolido ultracongelado, agora na perspetiva de crescimento dos números da empresa. “No canal HoReCa, alavancado pelo bacalhau demolido, houve um crescimento de 9% no consumo, o que acabou por ter um impacto muito relevante na nossa atividade. É, aliás, um produto que tem também cada vez mais a preferência dos



chefs e profissionais da restauração”, diz. Ainda que nesta categoria tenha havido uma evolução, o consumo na Grande Distribuição não teve a mesma curva. “O consumo caiu à volta de 15%, o que teve que ver com o facto de o preço médio da matéria-prima ter subido”.

Questionado sobre as inovações que a Riberalves apresentou aos seus consumidores, Ricardo Alves destacou novamente o “bacalhau demolido ultracongelado pronto a cozinhar: Lombos Sem Pele e Sem Espinha, a Posta Extra 800 g e ainda o Bacalhau Curado em Flor de Sal”.

A finalizar, as principais complexidades ligadas ao setor do bacalhau. “São dificuldades relacionadas com o facto de trabalharmos um produto pescado longe do nosso país e que pode ter a sua disponibilidade condicionada pelas mais diversas variáveis, desde logo climáticas, logísticas, entre outras. Por outro lado, temos desenvolvido uma presença e uma experiência junto dos principais países produtores com parcerias que nos permitem reagir perante alguma adversidade. É, sem dúvida, um desafio permanente”, finalizou. 📌