



Expansão

21-03-2014

Periodicidade: Semanal

Classe: Economia

Âmbito: Nacional

Tiragem: 0

Temática: Distribuição

Dimensão: 1530

Imagem: S/Cor

Página (s): 24/25



II CONFERÊNCIA DA DISTRIBUIÇÃO EM EXPANSÃO

# Falta de *know-how* compromete mercado de distribuição

Se o País quer tornar este sector moderno e competitivo, os responsáveis devem criar um centro de formação com especialistas capazes de formarem os futuros gestores, não só ao nível teórico mas também prático, defenderam os intervenientes na conferência *A Nova Distribuição e a Marca Própria em Angola*.

**MARCELINO VON-HAFF  
DUARTE LIMA VILLAS**

A falta de *know-how* e de experiência tem sido um dos maiores problemas a nível do mercado nacional de distribuição, segundo os participantes da II Conferência da revista *Distribuição em Expansão*, sob o lema *A Nova Distribuição e a Marca Própria em Angola*, realizada no final da semana passada, em Luanda.

José Manuel Costa, especialista em *marketing*, avançou que o País ainda carece de técnicos de distribuição grossistas e retalhistas, porque "não existe experiência no mercado de distribuição", alertando para o facto de ter de haver um cuidado "com o surgimento de muitas redes de supermercados".

Para o especialista, deve haver um órgão de fiscalização, de forma a que "o País possa ter no futuro quadros capazes de tomarem conta da área de distribuição. Se repararmos, em todas as redes de distribuição nacional, apenas poderemos encontrar dois a três nacionais" nos cargos de direcção.

Em forma de recomendação, José Manuel Costa deixou algumas indicações caso as redes de distribuição pretendam tornar-se num sector moderno e competitivo: "Devemos criar um centro com pessoal capaz de fazer formação, não só ao nível teórico mas também prático em grandes redes de supermercados a nível mundial, como, por exemplo, Portugal e Brasil, que são países que têm boas redes de distribuição."

O crescimento da distribuição moderna em Angola só será possível caso o País obedeça aos critérios mais exigentes a nível internacional, disse. "Só assim é que poderemos crescer, porque, se esperarmos pela vinda de estrangeiros para nos ensinar, somos nós quem temos de correr atrás do conhecimento", explicou. Ao contrário, se forem os angolanos a ganhar experiência lá fora, a transmissão do conhecimento é mais rápida, referiu.

**Aumentar *know-how* é necessário**

Seguindo a ideia de José Manuel Costa, o *CEO* da Angolissar, Wissam Ners, salientou que é importante ter

*know-how*. Ou seja, a formação de quadros num grupo é necessária caso se pretenda ter lucros. Wissam Ners deu o exemplo dos padeiros, com quem mantém contacto diário, esclarecendo que ainda carecem de algum conhecimento. Para colmatar essa falha, contratou uma equipa de franceses que "têm transmitido experiência, de maneira a melhorar a qualidade de trabalho", contou.

**Constrangimentos do sector**

O secretário de Estado para o Comércio Externo, Alexandre da Costa, que presidiu ao acto de abertura da conferência, revelou que, apesar de o Executivo ter vindo a envidar esforços na rede comercial, ainda restam alguns constrangimentos a nível do sector.

Por exemplo, na disponibilidade generalizada de bens de primeira necessidade em situações de escassez na globalidade do território nacional, no desenvolvimento normal da concorrência, que se traduz na formação de preços desadequados que funcio-

nam como barreiras de acesso dos consumidores, principalmente, no que diz respeito aos bens de primeira necessidade.

**"A formação de quadros num grupo é necessária caso se pretenda ter rendimentos"**

O secretário de Estado referiu o problema do acesso não facilitado na cadeia da produção até ao consumo final, destacando as unidades familiares e as microempresas, e por último, a segurança alimentar.

Para rectificar esta situação, Alexandre da Costa disse que o Executivo criou recentemente o programa de expansão da rede comercial para aglutinar as iniciativas que permitam criar condições para um desenvolvi-

mento saudável do comércio, estabelecendo instrumentos e mecanismos que potenciem o envolvimento do sector privado.

Alexandre da Costa falou igualmente do Programa de Aquisição dos Produtos Agro-Pecuários (PAPAGRO), que tem assegurado a aquisição de excedentes de produção das explorações agrícolas familiares e de outros produtores.

O surgimento do PAPAGRO obrigou a população a ter maior organização na produção agrícola para a comercialização, criação de infra-estruturas de recolha e comercialização dos produtos agrícolas. Actualmente, está em funcionamento em dez pontos de recolha, em nove províncias.

O secretário de Estado não deixou de se referir também à nova pauta aduaneira, recentemente atualizada, para dizer que poderá relançar não só a produção interna, quer agrícola quer industrial, assim como o aumento da disponibilidade de produtos para a sua inserção na rede de distribuição alimentar.



José Manuel Costa, director de marketing do Poupa Lá, com dois convidados da II Conferência da Distribuição em Expansão



Mais de 200 pessoas estavam confirmadas para o evento



António Pedro, director da revista *Distribuição em Expansão*



José Severino, presidente da AIA (centro), participou na mesa-redonda



Secretário de Estado do Comércio Externo



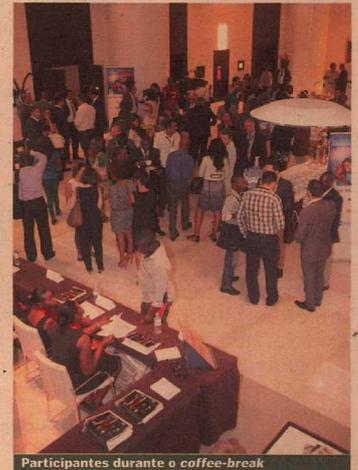
David Lopes, presidente da divisão internacional da Daymon



Mesa-redonda da conferência



Romana Remtula (Spicy) com dois responsáveis da NDAD



Participantes durante o coffee-break



Nelson Remtula e Wissam Nesr (AngoAlissar)



Paulo Gomes (SCC) e Susana Correia (Spicy)



Pedro Miguel Silva (Deloitte)



Victor Jorge (esq.), Romana e Nelson Remtula