

Maioria dos expositores culpa chuva pelo negócio fraco



Pneus D. Pedro V afirmou que a chuva até o ajudou no negócio

A ideia de que a chuva estragou o negócio é consensual na maior parte dos expositores que marcaram presença na Feira Anual.

Manuel Araújo, gerente da empresa MJ Araújo foi perentório: "Não nos lembramos de uma feira como esta, com dois dias inteiros a chover". As condições climáticas, acrescentou, foram o principal motivo para que, no final, o resultado do negócio fosse negativo e "muito pior do que os anos anteriores".

A MJ Araújo levou para a Feira Anual uma panóplia de equipamentos para jardim e floresta, desde tratores a motosserras, motoenxadas, corta-relvas, máquinas de lavar e máquinas de soprar. No entanto, S. Pedro não esteve do lado do expositor que, já prevendo o tempo chuvoso não levou todo o material que tinha à disposição do cliente.

Também Edgar Pinto, sócio-gerente da Cevargado, empresa sediada em Vila do Conde que produz alimentos compostos,

também sentiu que a chuva "afastou muita gente". "O balanço é francamente negativo", admitiu.

A Cevargado, com 20 anos de atividade, participa neste tipo de eventos para "marcar presença" e "contactar mais de perto com os clientes", uma vez que "é uma oportunidade de estar com o maior número de clientes de forma rápida". "Não se trazem alimentos novos, porque são lançados ao longo do ano", explicou.

Segundo Edgar Pinto, a empresa, que tem como core business os bovinos de leite, mas também uma forte expressão na avicultura e suinicultura, distingue-se das outras da área por "fazer uma adaptação correta a cada exploração". "Há muitos anos trabalhamos naquilo a que chamamos o fato à medida. Procuramos estar muito perto dos nossos clientes, assistindo e acompanhando procurando resolver os seus problemas para traduzir em resultados as expectativas que os produtores têm nas suas explorações", evidenciou.



Para a Sorgal, Feira Anual "é extremamente importante a nível nacional"

Também Manuel Campos, proprietário da empresa Campos e Dias, se queixou da chuva e de esta lhe ter comprometido o negócio. "A feira estava excelente, muito mais completa em termos de equipamento e a mudança que fizeram no picadeiro foi uma ótima ideia. Tinha todas as condições para ser uma das melhores feiras de sempre, mas S. Pedro assim não quis e contra ele não se pode fazer nada", afirmou.

O responsável da empresa que apresentou "novos tratores da linha 500 e 700, uma cisterna, pela primeira vez", referiu que foi "desolador", apesar de saber que "é o risco do negócio".

Quem não parece ter sofrido com as condições climáticas foi Domingos Tinoco, gerente da Pneus D. Pedro V. "A chuva dificultou um pouco a chegada das pessoas, mas na nossa área foi bom, porque as que vieram, queriam mesmo alguma coisa e não só buscar brindes. Já fiz várias vendas e contactos", asseverou.

A Pneus D. Pedro V apresentou pro-

dutores para a área agrícola, assim como o empilhador industrial e um equipamento que estanca a cem por cento os furos dos pneus. "Também estamos a promover as revisões oficiais, valência que temos há pouco tempo", acrescentou.

Para a Sorgal, a Feira Anual da Trofa "é extremamente importante a nível nacional" e "reveladora de um grande dinamismo a nível da pecuária". Como tal, a empresa aproveitou o certame para fazer o lançamento das "novas imagens do grupo", que vão entrar no mercado no dia 10 de março, assim como "o primeiro Relatório de Sustentabilidade", o que para José Vieira, diretor da Unidade de Negócio da Sorgal, é "um marco importante não só na área como para a própria empresa". "Em termos de participantes e de afluência de público estou convencido que tem melhorado de ano para ano. É bom para nós que somos clientes, é bom para quem promove a feira e para quem organiza", concluiu.



Proprietário da Campos & Dias afirmou que negócio foi "desolador"



Manuel Araújo, da MJ Araújo, não se lembra de uma Feira com tanta chuva