



A frescura em primeiro lugar

Numa altura em que se encontra perto de completar 16 anos de percurso, a Peixovar é uma referência na distribuição de todo o tipo de peixe. Fomos conhecer o seu trabalho, em diálogo com João Paulo Ramos.

O nosso entrevistado é fundador e administrador da Peixovar, juntamente com a esposa, Maria da Paz Ramos. Em 2003, os dois deram início a este projeto de cariz familiar e viram-no crescer de forma sustentada, à medida que a Peixovar se foi tornando sinónimo no mercado de peixe fresco e de qualidade.

A sua contínua evolução levou a que, hoje, esta empresa esteja presente nas suas instalações da Gafanha da Nazaré e também num posto de venda estabelecido em Matosinhos. A atividade desenvolvida nestes dois espaços reúne o trabalho de uma equipa de 12 elementos, que assumem a missão de proporcionar aos clientes da Peixovar um produto selecionado com rigor e que segue um critério claro: frescura ao mais alto nível.

Daqui, sai uma vasta e completa diversidade de peixe, proveniente das redondezas mas também de outros locais como a restante costa nacional, Espanha, África ou Noruega. Relativamente à sua colocação no mercado, a Peixovar mantém uma rede de parcerias que distribuem estes alimentos um pouco por toda a Península Ibérica, algo que reflete bem o progresso comercial que a empresa conquistou ao longo dos anos.

Se, por um lado, esta é uma firma com horizontes ambiciosos, trata-se igualmente de uma entidade que mantém bem vincados os seus elos às raízes locais e

que, com isso, tem merecido o respetivo reconhecimento da comunidade da Gafanha da Nazaré. Essa relação traduz-se no apoio que é assiduamente prestado às diferentes coletividades desportivas da freguesia ou na oferta de alimentos às instituições sociais.

Até aqui, e perante tudo o que já foi referido, o balanço desta década e meia é manifestamente positivo. Contudo, João Paulo Ramos mantém-se atento ao futuro e os projetos não param. Adverte, porém, que esta é uma atividade com condicionantes bem específicas e que impedem o mesmo tipo de previsibilidade que é possível noutros setores. "Temos que ter sempre em conta as contingências do tempo ou das restrições de pesca e, portanto, todos os investimentos têm que ser sempre bem equacionados. Este negócio não é como programar uma máquina e decidir que se vai produzir uma determinada quantidade, estando refém de muitas circunstâncias", esclarece.

No entanto, o nosso interlocutor permanece convicto de que o futuro trará "melhores dias" para a atividade e há um compromisso que não se altera: "Trabalharemos com o máximo empenho e dedicação para não deixar ninguém ficar mal em nenhum aspeto, agradecendo a todos os colaboradores que estiveram ou estão na empresa e às parcerias comerciais que temos mantido, pela confiança que têm depositado em nós".



PEIXOVAR
COMERCIO DE PEIXE, LDA
www.peixovar.pt