

# Apolónia recebe estatuto PME Excelência

**Expansão** → A médio prazo, o Supermercado Apolónia pretende abrir novas lojas no país vizinho

Como surgiu o Supermercado Apolónia?

A ideia de avançar com a empresa surgiu de mútuo acordo com a minha mulher, inicialmente tínhamos tudo pensado para abrir um café e no último momento decidimos abrir um pequeno mini mercado ao lado da casa de família, na parte mais ocidental de Almancil. No dia da antes da inauguração toda a família arregaçou as mangas para assegurar a abertura do novo negócio assinalado por uma sardinhada quando tudo ficou pronto. Na manhã seguinte, a 23 de Março de 1983, abrimos as portas pela primeira vez, estávamos ansiosos a observar o mundo lá fora, aguardando a chegada dos primeiros clientes.

Este foi o modesto nascimento do Supermercado Apolónia, originalmente um minimercado, que, desde o primeiro dia, em que a D. Marylena e a D. Passos percorreram a entrada como as suas duas primeiras clientes, tem tido um comportamento exemplar nas relações com os clientes, num esforço incansável para assegurar o melhor serviço e a distribuição dos produtos da mais alta qualidade. Após 25 anos, o conceito continua o mesmo, mas numa escala muito maior. Coisas simples, como ajudar a arrumar as compras e colocá-las no seu carro, se assim o desejar, arranjar um produto que não consegue encontrar ou do qual sente falta da sua terra natal, guiaram a nossa empresa desde o início e acompanharam as sucessivas ampliações, que nos levaram dos originais 100 m<sup>2</sup> aos actuais 1.150 m<sup>2</sup> de superfície comercial.

Quantas empresas constituem hoje o grupo e o que fazem?

O Grupo Apolónia é composto actualmente por 4 empresas que actuam em áreas distintas e



→ Avelino Apolónia, proprietário do Supermercado Apolónia

importantes para o plano estratégico da empresa: - Apolónia Supermercados - Operação; Apolónia Média: Conteúdos Multimédia; First Stone - Imobiliária - detém os contratos e edifícios do Grupo, Apolónia SGPS - Gestão de participações Sociais.

Os serviços de entrega ao Domicílio são efectuados pela empresa Apolónia Supermercados, através de uma secção de Apoio ao Cliente, existente em cada loja.

Volume de negócios de 2008, com variação anual? Avelino Apolónia: O Volume de negócios em 2008 foi cerca de 25.241.000 euros, com uma variação anual de 24 por cento.

Quem são os principais fornecedores?

Os principais fornecedores da Apolónia Supermercados SA são a Tyrus, Martins Costa, Unilever, Jerónimos Martins, Industrias Carnes Nobre, Danone Portugal e Nestlé.

No entanto, trabalhamos também com muitos

fornecedores regionais, onde compramos parte dos produtos de qualidade e de distinção relativamente ao resto da Distribuição. Os produtos estrangeiros vêm na sua maioria de distribuidores nacionais, embora tenhamos ainda uma parte relativa a importação directa no que respeita a produtos diferentes e inovadores, muitas vezes de marcas que existem em Portugal mas que não os comercializam no nosso país.

A Apolónia Supermercados SA ao longo destes anos tem-se diferenciado de todas as outras cadeias por trabalhar produtos de qualidade e prestígio e nunca poderia enveredar por um caminho onde a preocupação de ter a marca própria é só baixar os preços de venda ao público, para esta situação acontecer teríamos de baixar também a qualidade dos produtos a servir aos nossos clientes, e esse não é o objectivo, possivelmente um dia teremos a nossa marca própria mas a qualidade essa será excelente, e para isso aconte-

cer só poderá ser a marca Apolónia.

Inauguraram recentemente uma nova loja na Galé. Qual o valor do investimento?

Em 2008 tivemos o investimento na loja da Galé (abertura em Junho 2008) com um total de 5.500.000 euros. Em 2009 efectuamos pequenos investimentos nas nossas duas lojas com vista a tornar-nos mais eficientes e prestar um melhor serviço ao nosso cliente - o mais significativo e mais visível foi a criação do café Apolónia na loja da Galé, muito solicitado pelos nossos clientes da zona.

Quais os investimentos que tem em curso ou prevê fazer nos próximos tempos?

Actualmente está em curso um investimento em Almancil para deslocalizar a nossa loja para um local com melhores condições de serviço ao cliente. A nossa nova loja terá entre 2000 e 3500m<sup>2</sup> e ficará enquadrada num Life Style Center a construir a 500 metros do local actual. Este novo espaço tem um conceito totalmente di-

ferente do que existe em Portugal. Vamos recriar um centro de uma cidade com todas as valências excepto a habitação. Vamos ter serviços médicos, serviços administrativos, serviços financeiros, retalho, lazer e restauração, tudo integrado num único espaço. A nossa loja será naturalmente a âncora do projecto mas vamos ter mais outras 100 unidades das outras valências. Estimamos que o projecto tenha um investimento total da ordem dos 100 milhões de euros. A abertura está planeada para o ano de 2011.

Já pensou em avançar com uma empresa para o estrangeiro? Para onde? Porquê?

No nosso plano de expansão esta previsto a abertura de lojas em Espanha. A escolha deste país está ligada com a proximidade geográfica e também por ser o mercado mais parecido com o nosso.

Tem sentido a crise? Que medidas adoptou para combater a crise?

Só sentimos a crise aquando da queda da Libra Inglesa. Isto porque os nossos clientes estrangeiros são maioritariamente Ingleses e os nossos clientes residentes vivem muito desse mesmo mercado. Assim que o valor da moeda caiu o Algarve começou a sentir o seu efeito. Para enfrentarmos a crise as medidas que tomamos foram essencialmente aumentar a qualidade do nosso serviço e procurar junto dos fornecedores melhores condições para os nossos clientes e podemos dizer que na globalidade tem funcionado.

Concorreu às linhas de crédito PME Investe? Quanto lhe foi concedido? Onde aplicou o dinheiro?

Avelino Apolónia: Sim. Concorremos ao PME Invest I e obtivemos um empréstimo de 1.500.000 euros que tem vindo a ser utilizado como apoio de tesouraria nesta fase de arranque da 2ª loja.

Que vantagens tem tido em ser PME Líder?

O facto de a empresa ter recebido o estatuto de PME Líder e, agora PME Excelência, contribuiu para a maior notoriedade da empresa, principalmente em sectores fora da Distribuição, e veio reconhecer-nos como parte integrante de um conjunto restrito de empresas que são consideradas pelo IAPMEI como motor da economia nacional, dadas as estratégias de crescimento e de liderança adoptadas.

Estas distinções foram motivo de grande orgulho para todos quantos trabalham dia a dia e significam o reconhecimento do trabalho e esforço diários de cada colaborador dando o seu melhor para o sucesso deste projecto.

Além disso, as condições bancárias especiais para as PME Líder são vantajosas e sempre muito importantes.