

# Mercados abastecedores

CONVERSAS GRUPO SIMAB

## Do Mercado da Ribeira para os 1500 metros quadrados no MARL

Começou por ser a Rainha do Caldo Verde, mas a empresa de Rui Tomé vai hoje muito além disso. Está a crescer e aumentar as exportações está em cima da mesa.

Há 60 anos, o Mercado da Ribeira tornou-se o ponto de partida para uma empresa que começou como a Rainha do Caldo Verde e hoje é uma referência numa enorme variedade de produtos. Porém, mantém-se fiel às origens, ainda que no Mercado Abastecedor da Região de Lisboa (MARL) tenha crescido e queira continuar a fazê-lo, inclusivamente além-fronteiras. Tudo começou com os avós de Rui Tomé, o sócio-gerente que levou a Rainha do Caldo Verde a outro nível.

Os pais sucederam aos avós e ao terminar o 12.º ano, Rui Tomé, agora com 43 anos, optou por seguir o negócio de família, onde também já trabalha um dos seus filhos. Ao todo são 42 pessoas empregadas na Rainha do Caldo Verde. “Quando fui para a praça comecei a fazer umas distribuições, a levar a uns restaurantes, a umas escolas, comecei a fornecer também umas frutas. Depois, quando vim para o MARL, é que comecei a expandir mais e a pôr mais produtos”, recordou. Os

pais sentem orgulho em como conseguiu fazer crescer a empresa: ao chegar ao MARL tinha uma *box*; hoje ocupa um espaço de 1500 metros quadrados.

“Vendemos para hotéis, escolas, restauração, supermercados... Para todo o lado. Vendemos mais em Portugal, mas também exportamos alguma coisa. 10% no máximo”, salientou, acrescentando que apostar mais na exportação será algo a pensar, numa altura em que o negócio cresce entre 20% e 30%

ao ano. “Queremos crescer a nível nacional, que é onde somos mais fortes. Para já ainda não [nos focamos tanto na exportação], mas temos de pensar. É o futuro.”

E o futuro passa também por novos produtos, além dos muitos produtos hortícolas e frutas que tem para fornecer aos seus clientes: “Também temos a parte das sopas e agora temos as máquinas para começar a fazer as novas saladas. Por isso é que ainda estamos a apostar mais no mercado nacional, mais

tarde sim, pensamos na exportação.” E ter uma grande variedade de produtos é, para Rui Tomé, um fator que diferencia a empresa, pois o cliente pode encontrar de tudo.

O sócio-gerente explicou que compra a vários produtores, desde Portugal e Espanha, mas também a outros países como a Holanda e até China: “Não conseguimos ter o produto nacional todo o ano, desde a cereja, morangos... Trabalhamos com muitos produtores. De Portugal, [os produtos] vêm do sul ao norte do país.”

Apesar da aposta noutros produtos, Rui Tomé optou por manter a imagem da família com o nome Rainha do Caldo Verde e continua a fazer a transformação da couve e a vendê-la. Contudo, o MARL deu outras condições para a empresa crescer. Estar na SIMAB “faz diferença no negócio”, como, por exemplo, na divulgação que a empresa recebe, sublinhou Rui Tomé.

PUB

Cuidar é aconselhar a melhor mensalidade para si.



Mensalidade de **79,99€** para 5.000€ em 84 meses

TAEG 10,0%  
TAN 8,48% MTIC 6.839,16€

Crédito Pessoal de 5.000€ a 50.000€  
Sem comissão de processamento da mensalidade

Para mais informações consulte-nos.

Empresas de crédito ao consumo. Este prémio é da exclusiva responsabilidade da entidade que o atribuiu.



cofidis.pt  
808 25 25 25

De 2ª a 6ª feira das 9h às 20h  
Sábados das 9h às 18h  
Chamada Local

