

**ENTREVISTA****Pingo Doce expande através de investidores locais**

São já 20 as lojas Pingo Doce cuja gestão está nas mãos de terceiros. O pretexto para entrevistar Carlos Araújo, diretor de Operações da cadeia da Jerónimo Martins

PÁG. 04

entrevista

São já 20 as lojas Pingo Doce cuja gestão está nas mãos de terceiros. O número foi alcançado em junho, com a estreia do primeiro supermercado da cadeia da Jerónimo Martins na cidade alentejana de Elvas

Pingo Doce expande através de investidores locais

Ana Catarina Monteiro

mailto:amonteiro@hipersuper.pt
photo:DR

Há quatro anos que o Pingo Doce cede a sua marca a investidores locais. O regime de gestão por terceiros diferencia-se do franchising convencional e vem fomentar o modelo de proximidade da cadeia através do investimento local, explica em entrevista ao HIPERSUPER Carlos Araújo, diretor de Operações.

Por que o Pingo Doce decidiu em 2013 adotar um regime de gestão de lojas através de terceiros?

O projeto surgiu no âmbito do nosso posicionamento de proximidade face às comunidades, com o objetivo de fomentar o empreendedorismo local, através de um modelo consolidado de parceria com a marca Pingo Doce e de forma a contribuir para a dinamização da iniciativa privada e individual.

Passados quatro anos, que balanço faz deste projeto?

Um balanço muito positivo. Os nossos parceiros estão a ser muito bem-sucedidos e temos vindo a receber um número crescente de candidaturas. O que revela o grande interesse e forte aceitação do modelo de negócio desenvolvido para estas lojas.

Em que regiões do País estão localizadas estas 20 lojas?

Estão sobretudo localizadas fora dos principais centros urbanos, como Lisboa e Porto, e estão dispersas um pouco por todo o País, sendo que a loja mais a norte é a de Miranda do Douro e o Pingo Doce de Elvas, inaugurada em junho passado, é a situada mais a sul.

Este regime de gestão por terceiros insere-se nos mesmos moldes de um



Carlos Araújo
Diretor de Operações do Pingo Doce

regime de franchising convencional?

Não. O modelo de negócio passa por um regime de gestão por terceiros. Não se trata de um franchising, na medida em que os parceiros não têm que pagar "royalties", o que representa uma enorme mais-valia para quem queira aderir a este projeto.

Qual o investimento médio para os parceiros de negócio?

Pode variar de acordo com cada situação e do tipo de obra necessária, se for o caso. O valor é repartido entre a empresa e o parceiro de negócio. Este é responsável pelo investimento em

infraestruturas, nomeadamente no terreno e no edifício, enquanto o Pingo Doce assume os custos do equipamento da loja e de formação da equipa. Depois, os lucros são repartidos entre as duas partes, em linha com o investimento de cada uma.

Estas lojas operam exatamente sob o mesmo formato e conceito de um supermercado próprio do Pingo Doce? Sim, têm as mesmas características das lojas próprias, seja ao nível da área, da imagem ou da oferta. De forma a assegurar os mesmos "standards" do serviço prestado, o Pingo Doce investe e assegura a formação

das equipas, partilhando as melhores práticas em áreas como higiene e segurança alimentar, gestão dos produtos frescos, atendimento ao cliente, gestão de loja e "merchandising".

Quem faz a seleção do sortido?

O sortido destas lojas é definido e fornecido pelo Pingo Doce. Dada a inserção regional de cada loja, pode ainda haver uma parte do sortido que seja regional, com foco nas gamas de queijos, enchidos, vinhos e pão. Por exemplo, nas lojas situadas no Alentejo faz parte do sortido pão alentejano, enquanto as lojas do norte têm pão de Miranda.

Quais os critérios para abrir uma loja sob este regime?

Os parceiros que queiram associar-se a este projeto deverão ser proprietários de um terreno que, pela sua localização, represente uma solução de conveniência para os clientes e que seja adequado para a construção de uma loja com as características do Pingo Doce. Além disso, o parceiro deverá ter disponibilidade para fazer diretamente a gestão de loja e ser inteiramente dedicado a este negócio.

Qual o perfil dos empresários até agora associados ao projeto?

Os atuais parceiros têm idades compreendidas entre os 30 e os 50 anos, experiência profissional na área da distribuição alimentar e total dedicação à gestão do negócio.

Esta média de cinco lojas geridas por terceiros inauguradas por ano vai manter-se?

O Pingo Doce vai continuar a apostar neste modelo para reforçar o seu plano de expansão ao ritmo que for compatível com a garantia de preservação dos "standards" de operação e qualidade. **H**