

Entrevista

EDUARDO RESENDES

Carlos Filipe Medeiros, administrador executivo da Insko, justifica escolha das Capelas e dos Arrifes para a abertura de galerias comerciais com a população, mas não esquece o turismo

Galerias nas Capelas e Arrifes reforçam aposta na proximidade

ANA CARVALHO MELO
anamelo@acorianooriental.pt

Na próxima quinta-feira, a Insko abre ao público uma galeria comercial nas Capelas. O que diferencia este espaço dos que já existem noutros locais de São Miguel?

A galeria, a que chamamos Centro Comercial das Capelas - à semelhança dos espaços que temos na Terceira -, é um modelo de conceito integrado das várias insígnias da Sonae que a Insko representa. Desta forma, na mesma localização os nossos clientes das Capelas, São Vicente e Santo António conseguem comprar os mesmos artigos que comprariam indo ao Parque Atlântico, desde que sejam da nossas insígnias, ou seja, vamos ter uma loja MO, Wells, Sportzone, cafetaria, assim como uma loja de telecomunicações e tintas que já não são da Insko.

Esta galeria comercial vai criar quantos empregos?

Foram criados 58 empregos relacionados com as nossas lojas. Nesta galeria demos prioridade às pessoas que viviam nas Capelas, e as pessoas que assim quiseram transferimos de Ponta Delgada para lá.

“Demos prioridade às pessoas que viviam nas Capelas. (...) Em novembro, a Insko já ultrapassou os 1400 colaboradores”

Com esta galeria, em novembro, a Insko já ultrapassou os 1400 colaboradores, eram 1432.

Qual o valor deste investimento?

O investimento foi na ordem dos cinco milhões, que é o valor normal num edifício de três mil metros quadrados, com um supermercado de 1300 metros quadrados.

São lojas que obedecem ao standard da Sonae, que é nossa parceira há quase 25 anos, e como tal todas as questões arquitetónicas e ambientais estão em constante atualização.

Em seguida vão abrir uma galeria comercial nos Arrifes. Já têm uma data?

Será na primeira semana de fevereiro, antes do Carnaval. Hoje já temos pessoas a serem formadas para essa loja.

O que motiva a Insko a abrir espaços com estas características fora da cidade de Ponta Delgada?

Tanto as Capelas, como os Arrifes são áreas com muita população. As Capelas, para além da população residente, têm ainda uma população relacionada com o turismo muito interessante. Em estudos que fizemos, apercebemo-nos que as Capelas têm muito potencial ligado ao turismo.

“As Capelas, para além da população residente, têm ainda uma população relacionada com o turismo muito interessante”

Já os Arrifes são das freguesias com mais população em São Miguel, e como tal nós temos de lá estar e numa localização central.

A loja dos Arrifes será muito semelhante à das Capelas, mas com menos lojas, por exemplo não terá a Sportzone uma vez que temos uma muito grande bastante perto, no centro comercial Parque Atlântico.

Já em 2015, a Insko iniciou um trabalho de proximidade com a abertura de vários espaços Meu Super. É uma aposta ganha?

Sim, há vários modelos de proximidade e o Meu Super permitiu, por exemplo, estarmos nas Furnas onde nunca conseguiríamos abrir um Continente. Da mesma forma para os Ginetes.

O Meu Super foi o formato que conseguimos implementar em termos alimentares para chegarmos às pessoas de algumas localidades com produtos da marca Continente, praticamente aos mesmos preços, ainda que sem as grandes promoções ou campanhas de fidelização.

Quantas lojas Meu Super têm atualmente?

Temos nove em São Miguel e uma na Terceira.



A galeria comercial das Capelas abre na quinta-feira e nos Arrifes a abertura está prevista para fevereiro

Há projetos para a abertura de novas lojas?

Temos um projeto para, no próximo ano, aumentarmos o número de lojas na Terceira. Mas, se aparecer em São Miguel um bom local também estaremos atentos.

No verão, abriram vários espaços no centro da cidade de Ponta Delgada Delgada, como a MO, o Meu Super, a Bagga ou a Wells. Qual a razão destes investimentos?

Em determinada altura a Insko fez um estudo sobre o turismo. Nesse trabalho verificamos que devíamos envolver a marca Açores de forma a que os turistas ao chegarem à Região soubessem quais são os produtos açorianos, o que nos levou a colocar nas nossas maiores lojas Continente, Ponta Delgada e Angra, quiosques com produtos açorianos.

Esse estudo permitiu também que nos apercebéssemos que a baixa de Ponta Delgada seria um local muito interessante e então decidimos associar algumas insígnias para esse mercado. E isso foi o aconteceu com a cafetaria, a Bagga, que surge como complemento do hotel Neat Avenida, e depois o conceito Meu Super. Estas lojas, de maio a setembro, são muito in-

“Esse estudo [sobre turismo] permitiu que nos apercebéssemos que a baixa de Ponta Delgada seria um local muito interessante”

fluenciadas pelo turismo, mas no resto do ano a quantidade de serviços que existe na área equilibra as nossas expectativas.

Depois, replicamos este conceito para a Wells onde não é tanto o negócio de farmácia que vende, mas a dermocosmética e ótica. E, para a MO, que está na antiga Casa Regional, tem sido um sucesso.

Estão então satisfeitos com esta aposta?

Pode dizer-se que Ponta Delgada é o nosso décimo mercado.

“Vamos abrir uma Sportzone no dia 11 de dezembro, na Madalena na ilha do Pico. Será um teste que vamos fazer à logística”

E está prevista a abertura de mais lojas na cidade?

Para já não.

E no resto da Região?

Vamos abrir uma Sportzone no dia 11 de dezembro, na Madalena na ilha do Pico. Será um teste que vamos fazer à logística para uma ilha onde não temos presença.

A Região começa a viver um período economicamente mais favorável. Essa mudança já é sentida nas vendas da Insko?

Nós estamos a aumentar vendas e isso está a acontecer, quer pelos clientes que tínhamos fidelizados, que são os que têm Cartão Continente, quer nos não fidelizados que serão os turistas. ♦

INSCO inaugura Quarta-feira uma galeria de lojas nas Capelas, num investimento de 5 milhões de euros

A INSCO, empresa do Grupo Bensau-de, vai inaugurar Quarta-feira uma Galeria Comercial nas Capelas, com uma loja Continente de 1200 metros quadrados, e um conceito de lojas integradas, com a MO, a Sportzone, a Wells, e o 'Bom Bocado', além de outras lojas que não são suas insígnias. O investimento é de cinco milhões de euros.

A galeria de lojas vai ser um pouco diferente das actuais galerias que a empresa tem em São Miguel e mais próxima do conceito de galerias comerciais que tem na ilha Terceira.

Com 58 postos de trabalho criados com a abertura da galeria nas Capelas, a INSCO fica com 1.430 trabalhadores, o que para o administrador da empresa, Carlos Filipe, "é um orgulho". Trata-se, assim, de um "negócio sustentável", com mais de 1.400 famílias, "o que é algo que nos honra", reforça Carlos Filipe.

Com esta Galeria de lojas das Capelas, a INSCO pretende estar mais próximas da população residentes da Bretanha, Santo António, Fenais da Luz, até às Calhetas. As grandes campanhas e os artigos que mais rotação vão estar nas Capelas como em qualquer loja Continente.

A abertura deste galeria nas Capelas já esta semana, e a inauguração de uma segunda galeria de lojas nos Arrifes, acontecerá na primeira semana de Fevereiro, isto enquanto decorrem estudos para a construção de uma loja Continente em Vila do Porto, em Santa Maria, como disse em conversa com Correio dos Açores, o administrador da INSCO, Carlos Filipe.

Façamos, primeiro, uma ronda. O Modelo da Fajã de Baixo foi uma boa aposta?

Sim, o Modelo da Fajã de Baixo foi uma excelente aposta. Tem estado a crescer. Internamente já supera algumas lojas Continente que temos. Tem crescido dois anos seguidos.

O Modelo da Ribeira Grande corresponde à procura?

Sim, o Continente da Ribeira Grande, nos últimos tempos, tem sido uma das lojas com uma performance interessante sobretudo por causa do crescimento do turismo. É o impacto do surf e actividades associadas às praias da Ribeira Grande. Temos sentido uma maior dinâmica na loja.

Uma loja Sportzone abre Segunda-feira na Madalena do Pico?

É um teste. Nós entendemos que a Madalena é um mercado interessante. Aliás, há um mercado constituído pelo Pico e Faial. As duas ilhas ficam muito próximas a 20 minutos de barco. Há pessoas de uma ilha que trabalham na outra e vice-versa. A Sportzone poderá ser o início de algo na ilha do Pico.

O impacto do crescimento do turismo tem sido transversal a todas as lojas Continente?

Mais em São Miguel do que nas restantes ilhas. Em São Miguel sente-se este impacto do crescimento do turismo em todas as lojas Continente. E sobretudo na loja Continente de Ponta Delgada.

Devo dizer que nos antecipamos a este crescimento. Fizemos mapas, todos



Carlos Filipe, administrador da INSCO

os nossos placards estão em português e em inglês. Fizemos na loja de Ponta Delgada um stand de entrada com produtos açorianos. Temos feito uma aposta na Marca Açores. Temos 320 artigos que registamos com a Marca Açores. Todos os artigos frescos que comercializámos, seja talho (bovino, galinha e suino) são todos regionais.

E hortícolas...?

Nós temos um clube de produtores de hortícolas. E a nossa missão é reduzir a importação e trocar por produção local. E a opção pela produção local relaciona-se com uma melhor frescura dos artigos além de que conseguimos ser mais competitivos também em relação a alguns artigos, sobretudo de mais baixo valor. Isto porque o custo do transporte de um artigo de baixo valor é mais significativo.

Temos vindo a fazer um bom trabalho em relação ao Clube de Produtores. Temos 27 contratos, mas alguns destes contratos são feitos com cooperativas constituídas por vários produtores.

E vamos começar, no próximo ano, a trabalhar com um clube de produtores na área de talho (vaca e novilho). Vamos dizer, com 12 a 18 meses de antecedência, que animal queremos trabalhar e dentro do prazo estipulado queremos ter um determinado tipo de animal com o objectivo de melhorarmos a matéria-prima.

A Marca Açores assegura também um determinada segurança alimentar?...

Sim, como é óbvio. Ao nível da Segurança Alimentar temos 16 técnicos especialmente dedicados a garantir que o que os nossos clientes consomem tem que estar 100%. É esta a nossa obrigação e é o que garantimos. E temos o apoio de três médicos veterinários, assim como temos auditorias externas trimestrais da própria SONAE às Lojas Continente e, semestralmente, aos Meu Super. A segurança alimentar é algo de que não abdicamos.

O grupo empresarial tem também apostado nas lojas de rua...

A baixa de Ponta Delgada é o nosso décimo mercado. Quando fizemos um trabalho relacionado com o turismo, apercebemo-nos que a baixa é um mercado interessante quer para os turistas que nos visitam, desde a Páscoa até ao final de Setembro; quer para os nossos clientes locais do dia a dia que trabalham em Ponta Delgada e que precisam das suas compras

para o próprio dia.

Na baixa cidadina temos a Well's, a MO, a Bagga e uma loja Meu Super. Projectos para o futuro?

Nós temos que ter sempre a atenção nas tendências do mercado. E temos que ter sempre atenção ao perfil do consumidor e ao que o consumidor quer. Isso é que previne o futuro. Se o cliente quer proximidade, nós estamos próximos do cliente. Isto é Meu Super, por isso estamos nas Capelas e vamos estar nos Arrifes.

O turismo é uma tendência de mercado e nós temos que estar atentos a isso. Foi o que fizemos. Estamos atentos a outras tendências como o Estilo de Vida Saudável. As pessoas querem produtos Bio, produtos mais saudáveis. A procura destes produtos tem aumentado e temos um projecto em curso para termos uma novidade no próximo ano em relação a este tipo de produtos.

Ou seja, o que nos diz o futuro é o nosso cliente. Queremos crescer, consolidando. Como vê, temos as Capelas, os Arrifes, a rede dos Meu Super. Queremos também aumentar a nossa rede na ilha Terceira. Temos uma loja na ilha e queremos aumentar a rede de lojas. Estamos à procura de locais interessantes.

É a relação com o cliente que nos faz viver e acordar no dia-a-dia. O consumidor é que manda. Se o consumidor tem um determinado perfil, se quer determinado artigo em detrimento do outro, nós temos que estar sempre atentos a isso.

Em termos ambientais, temos 40 lojas e localizações, incluindo os entrepostos que também têm certificados ambientais. E nós queremos estar, em termos de certificação ambiental com as nossas lojas a 100%. E isto é algo que também nos preocupa e bastante.

Pode avaliar-se, em percentagens, o impacto do turismo nas lojas Continentes?

É muito difícil. Não temos dados fiáveis para dizer o valor. Temos os nossos clientes em cartão a aumentar que são os nossos clientes nacionais com cartão têm vindo às nossas lojas. E, depois há um 'x' de valor de clientes sem cartão que também está a aumentar onde se incluem os turistas estrangeiros. Mas, em termos percentuais, isso não é muito claro. Mas nós sentimos turistas nas nossas lojas.

Sentimos que o mercado está a crescer.

João Paz

Na Corda Bamba



Por: Álvaro Dâmaso

Pagar impostos, tão certo como morrer

Nenhum cidadão gosta de pagar impostos. Nenhum cidadão acha o sistema fiscal justo. Nenhum cidadão compreende integralmente o sistema fiscal. Só sabe que tem de pagar e que o seu rendimento disponível diminui sempre que eles aumentam. Todavia, os impostos sobre a despesa são mais tolerados do que os impostos sobre posse da riqueza ou sobre o rendimento, porque estes estão dissimulados no preço dos bens e serviços que os encobre ou os torna menos perceptíveis. No relacionamento fiscal com o Estado, as famílias e as empresas concorrem entre si. Quando as famílias são protegidas a política fiscal é apelidada de "populista", quando se aliviam as empresas o programa tributário é apodado de "clientelista". Podendo, nenhum cidadão, nenhuma empresa pagaria impostos. Eis porque, quando um governo apresenta o orçamento de Estado, mais interessante do que o programa de investimentos que promove o crescimento económico e gera empregos é o conjunto das medidas fiscais propostas.

Relativamente ao orçamento do Estado para 2018, a expectativa existente era otimista: mais justiça no imposto sobre o rendimento (IRS) mediante aumento do mínimo de existência, do aumento do número de escalões, da eliminação de tributação extraordinária (sobretaxa), do alargamento das deduções no caso das despesas com a educação. Contas feitas, os rendimentos mais baixos são aliviados, o adicional foi eliminado para todos, considerada a educação/formação e agravados os impostos sobre o pecado (jogo, tabaco e álcool); tendo falhado a tentativa de lançar, a exemplo do existente sobre os açucardos, um imposto sobre os salgados, assim como a tributação extraordinária das rendas auferidas pelas empresas que produzem energia renovável, por morte prematura e para desespero do seu progenitor, o Bloco de Esquerda. O Governo satisfaz várias exigências da esquerda política (PCP e BE), mas não sobrecarregou excessivamente, como pretendiam aqueles partidos, a acumulação de capital ou os lucros volumosos.

Globalmente, a carga fiscal global mantém-se, aumenta ou diminui? Numa primeira análise e ainda sem o conhecimento de todas as medidas, pois algumas ficam para segundas núpcias, ou seja, para o momento da regulamentação conveniente e da interpretação favorável ao cobrador de impostos, tudo indica que o aumento não é gravoso, que houve a preocupação de introduzir justiça, de acordo com a tese, que presumo presente, mas não revelada, no sentido de que o investimento há-de essencialmente ter origem no estrangeiro e o consumo interno deve aumentar. Não é nada que no passado não se tenha visto.

No que respeita à região Autónoma dos Açores que é totalmente dependente da economia nacional, e, naturalmente, à sua medida, foi apresentada, na semana finda, na Assembleia Legislativa a proposta de Orçamento Regional. O Vice-Presidente do Governo que também é o responsável pelas finanças regionais declarou que aquele instrumento de gestão política, financeira e económica da Região Autónoma garante o aumento do rendimento disponível das famílias açorianas e a manutenção do seu valor acima da média nacional. É verdade que os impostos (IRS, IRC, IVA, especiais sobre o Consumo) nos Açores são aplicados com taxas mais baixas do que as vigentes para o território continental e que os cidadãos residentes beneficiam de complementos de rendimentos (pensões, abono de família e de outros). Importa, todavia, aferir o poder de compra efetivo do rendimento regional considerando a média dos preços ou cabaz de compras, quero dizer, apurar se os "1000 euros de rendimento líquido" médio que precisa e indica o Vice-Presidente compram, comparativamente, nos Açores o mesmo que podem adquirir no Continente. Afirmou ainda o Vice-Presidente, o que é de sublinhar, que as receitas próprias da Região Autónoma superam as suas despesas de funcionamento. Admito que o saldo primário do orçamento regional seja positivo o que poderá querer dizer que a Região não aumentará o seu endividamento no próximo ano e, possivelmente, o reduzirá. Uma boa notícia.

Será uma oportunidade perdida, se a Assembleia Legislativa não aproveitar o valioso momento de debate parlamentar para analisar profundamente, sem a entorse de emoções partidárias, a situação das empresas públicas e participadas pela Região cujo montante de capital detido deverá ultrapassar 300 milhões de euros, o número de empregados rondará os 7000 e o endividamento bruto na casa dos 1000 milhões de euros.