



### Vítor Rocha, Diretor Geral:

“A RETAIL MIND, posiciona-se no mercado como uma consultora especializada em gestão e expansão de marcas e opera tanto em centros/galerias comerciais como também em lojas de rua.”

**A “RETAIL MIND” é uma gestora de marcas de retalho sediada em Vila Nova de Gaia.**

### Como teve origem a empresa?

**VR|** A minha formação académica e experiência profissional foram sempre ligadas ao setor da gestão e do retalho, áreas às quais sempre tive apreço e interesse. Fundei a empresa em 2012, sentindo a necessidade de dar maior visibilidade às marcas de retalho, num mercado cada vez mais exigente e concorrencial.

A empresa evoluiu ao longo dos anos, ajustando-se às necessidades exigentes que os clientes e o mercado nos faziam chegar. O trabalho de excelência que desenvolvemos, junto dos nossos clientes/marcas, é o resultado de uma equipa multidisciplinar com vários anos de experiência no setor do retalho e com profissionais qualificados nas mais variadas áreas de negócio.

### Que serviços podem vocês prestar às marcas com quem trabalham?

**VR|** O *core business* da empresa assenta na gestão e expansão de marcas, no mercado ibérico, sendo este claramente o ADN da “RETAIL MIND”. Acresce ainda, um portfólio de serviços diversificados de onde se destacam a **Consultoria e Comunicação de Marcas, Franchising, Distribuição e Private Label, Estudos de Mercado, Análise Financeira de Projetos, Comercialização e Venda de Empreendimentos de Retalho, Fusões e Aquisições**, a nível

nacional e internacional.

### Vocês trabalham apenas com marcas nacionais, ou também internacionais?

**VR|** A “RETAIL MIND” trabalha com marcas portuguesas fazendo a gestão e expansão em território nacional, mas igualmente gere a expansão destas marcas além-fronteiras. Tratamos de todo o processo de procura de loja, negociação contratual, constituição da empresa, apoio jurídico, procura de parceiros ou franchisados, ou outro tipo de parcerias no interesse das empresas nacionais. Às marcas internacionais que queiram entrar em Portugal, prestamos o mesmo serviço com a mais-valia de que, não conhecendo o mercado português, precisam de ser assessoradas numa análise mais exaustiva acerca do potencial de crescimento no país, alargando o nosso apoio aos mais variados serviços, que estas mesmas empresas necessitam. Destaco algumas geografias como Espanha, França, Luxemburgo, América Latina, onde temos desenvolvido um trabalho importante, junto de marcas nacionais e internacionais.

### Sendo a “RETAIL MIND” especializada em gestão e expansão de marcas, a comercialização dos “Retail Parks” é uma nova área de negócio da empresa?

**VR|** Atendendo ao percurso e ao trabalho ímpares que temos desenvolvido ao longo destes anos de existência, bem como o *background* da equipa que compõe a “RETAIL MIND”, vejo esta nova área de atuação como uma evolução natural dos serviços que disponibilizamos. O trabalho desenvolvido com as dezenas de marcas com as quais trabalhamos, trouxeram reconhecimento e destaque àquilo que a “RETAIL MIND” representa no setor do retalho. O conhecimento profundo desta área, aliado às ótimas relações pessoais e profissionais que fomos criando e alicerçando ao longo do tempo, acabou por nos trazer novos desafios como é o caso desta nova área da comercialização de projetos de retalho e logística. No caso do retalho, destacamos claramente o “SUDOESTE RETAIL PARK”, localizado em Alcantarilha, na saída da A22, de Armação de Pêra, e que rapidamente será uma referência no setor em Portugal. Do ponto de vista da logística realço a comercialização do primeiro projeto da empresa “VGP”, em Portugal, em Santa Maria da Feira, com a ocupação a 100% dos cerca de 30 000 m<sup>2</sup> que o projeto dispõe, o que muito nos engrandece de orgulho e satisfação. Neste momento, temos a comercialização e desenvolvimento em exclusivo de vários projetos de “Retail Park”, geograficamente distribuídos por todo o país, bem como de projetos preparados para o setor da logística e residencial, através da “RETAIL URBAN”, empresa do grupo.

### Acredita que a Pandemia veio impulsionar o surgimento deste tipo de empreendimentos comerciais?

**VR|** O setor do retalho tem-se vindo a reinventar ao longo dos tempos e esta pandemia é, uma vez mais, uma “prova” em que apenas os mais fortes e mais bem preparados, conseguem resistir. Mesmo antes do início desta pandemia, o conceito de “Retail Park”, já muito bem implantado noutros países da Europa, despertava as atenções de muitas marcas que assessoramos e era já um modelo de retalho que começava a estar igualmente nos horizontes de gestores e proprietários. Em Portugal, a maioria dos centros comerciais, como tradicionalmente os conhecemos em termos de arquitetura, conceito e dinâmica, não permitem acomodar operações no mesmo formato que um “Retail Park”. Estas áreas comerciais, por norma com disposições diferentes de um típico centro

comercial, permitem às marcas implantarem áreas de maior dimensão com preços substancialmente distintos do que aqueles que se aplicam em centro comercial e, por outro lado, estas mesmas áreas de maior dimensão, permitem um maior número de pessoas em simultâneo dentro da loja, o que resulta numa venda incrementada, rápida e eficiente, otimizando assim os custos operacionais dos lojistas. O número de projetos que temos em desenvolvimento e a fase avançada que temos na comercialização, levam-me a crer que é um modelo que veio para ficar.

### Desses “Retail Parks” há algum que queira destacar?

**VR|** Todos os projetos em desenvolvimento são inequivocamente muito pertinentes para as localizações geográficas onde estão implantados. Por um lado, disponibilizam à população um conjunto de produtos e serviços concentrados num mesmo local, o que em populações mais do interior do país é, claramente, um ponto muito relevante. Por outro lado, a empregabilidade que estes projetos fomentam, é uma mais-valia importantíssima ainda mais com os números do desemprego que registamos atualmente. Em particular e porque se trata, de facto, de um projeto de grande envergadura e um dos maiores do país na sua tipologia, gostaria de destacar o “SUDOESTE RETAIL PARK” no Algarve, mais precisamente em Silves, na rotunda de Alcantarilha, com acessos diretos à EN125 e A22, principais vias de acesso rodoviário, na Região do Algarve. Este conjunto comercial, conta com um ABL (área bruta locável) de aproximadamente **14 500 m<sup>2</sup>** onde estarão presentes cerca de 20 marcas, nacionais e internacionais, dos mais variados setores de atividade, de que são exemplo: um supermercado “Continente”, a “Radio Popular”, “Hôma”, “Espaço Casa” e “Burger King”. Este projeto, único na região, pelo seu carácter inovador e *design*, representa um investimento de cerca de **25 milhões de euros** e deverá fomentar a criação de cerca de 120 postos de trabalho em fase de obra e cerca de 500 postos de trabalho com o empreendimento em operação. A construção, a cargo da “Telhabel Construções SA”, teve início em janeiro do corrente ano e a abertura ao público está prevista para o verão de 2022. Este é um empreendimento que tem despertado a atenção de investidores e fundos internacionais, que já se posicionaram, de forma reiterada, nas últimas semanas, como muito interessados na compra deste ativo, que conta à data de hoje com uma taxa de comercialização acima de 85%. A “RETAIL MIND”, representa o proprietário em exclusivo na comercialização e venda do ativo, tendo encetado nos últimos dias as reuniões preliminares, com vista à comercialização do mesmo.

### Se tivesse que descrever a “RETAIL MIND” utilizando apenas 3 palavras, quais seriam?

**VR|** É uma pergunta difícil (risos)... Na parede de uma das salas de reuniões do nosso escritório, temos um conjunto de valores que nos caracterizam e definem quem nós somos, como empresa, como equipa e individualmente. Resiliência, Respeito, Atitude, Ética, Honestidade, Humildade, Integridade e Confiança. Seria redutor, apenas destacar 3 de um conjunto de 8 pilares que nos fez chegar ao que somos hoje, mas acredito sem dúvida na capacidade das pessoas, na equipa versátil e unida que somos e na ambição de levar o nome de Portugal, aos quatro cantos do mundo.

### Como imagina a “RETAIL MIND” daqui a 10 anos?

**VR|** Em 2012, era um jovem empresário com o sonho de levar mais longe a minha recém-criada empresa. Começamos com apenas 3 marcas de retalho e, volvidos 10 anos de atividade, trabalhamos hoje com mais de **50 marcas**. Já deixamos o nosso selo em mais de **190 cidades**, contribuimos para a abertura de mais de **600 lojas** e para a criação de mais de **9000 postos de trabalho**. Estou certo de que o trabalho e resiliência que tivemos até aqui, nos irá permitir que os próximos anos, continuem a ser pautados por sucessos, conquistas e histórias de superação perante as adversidades. Não acredito na sorte, mas sim no esforço e na dedicação, que imputamos a cada projeto e empresa, com as quais trabalhamos. São estes valores que seguramente nos vão permitir consolidar e fortalecer a presença da “RETAIL MIND” nos mercados onde está desde já presente, bem como trabalhar com novos clientes que partilhem os mesmos valores e ambição.

# RETAIL MIND®