

JE MAIS
PME

Bluepharma
na América
Latina: relações
de confiança
ditam sucesso

P | IV

aicep Global
Parques reforça
Global Find.
Francisco Mendes
Palma em entrevista

P | VI



Caio Alexandre Blinberg

América Latina: rota da internacionalização tem nova paragem obrigatória

As PME portuguesas estão, cada vez mais, a ser convidadas, ou desafiadas, a descobrir porque se podem tornar os países latino-americanos marcos de sucesso nos seus processos de internacionalização. O convite, ou desafio, parte dos grandes protagonistas do desenvolvimento económico da América Latina.

P | II-III




ENTREVISTA FRANCISCO MENDES PALMA, CEO aicep Global Parques

“Democratizar” para captar um público mais amplo

O Global Find, motor de busca de localizações empresariais, passou recentemente por um upgrade e está hoje mais assertivo e completo nas respostas que fornece aos possíveis investidores. Ainda este ano as Regiões Autónomas estarão incluídas.

SONIA BEXIGA
sbexiga@jornaleconomico.pt

Para Francisco Mendes Palma, CEO da aicep Global Parques, o upgrade do Gobal Find resultou, de facto, numa utilização mais fácil, mais intuitiva que, certamente, potenciará a promoção de Portugal na rota de destinos do investimento estrangeiro. A nova plataforma, para além de ir ao encontro dos dos investidores, permite igualmente que os gestores de áreas de localização empresarial possam promover a sua oferta.

O Global Find (motor de busca de localizações empresariais) passou recentemente por um

upgrade. O que motivou esta atualização?

O principal objetivo foi tornar a ferramenta mais fácil, de maneira a que os seus propósitos sejam cada vez mais assertivos. Criada em 2008, continua a ser original, enquanto ferramenta de georreferenciação de parques empresariais em Portugal Continental mas notámos que tinha alguns desajustes tecnológicos e informativos. O que é normal já que sete anos depois as coisas não têm que estar iguais. E apesar da ferramenta e da iniciativa serem nossas, decidimos que não seríamos nós a decidir a sua reformulação. No fim do dia a decisão é nossa mas decidimos recolher inputs. Reunimos então com várias entidades, nomeada-

O Global Find permite pesquisa ulticritério, mas também uma organização das soluções por município e região

mente com a aicep Global e com outras portas de entrada de investimentos e fizemos uma pergunta muito simples: o investidor, quando anda à procura de uma localização geográfica em Portugal, o que é que pergunta? Façamos uma lista e transformaremos essas perguntas em critérios de busca nesta ferramenta. Depois, a ferramenta estava em imensas línguas e muitas vezes, muita coisa não é necessariamente a melhor coisa. Fizemos uma simplificação, ficou em português e em inglês, o que a tornou mais operativa no sentido de “friendly using”, mais intuitiva, de forma a ser utilizada por um público cada vez mais amplo porque as portas de entrada do investimento, e estamos a falar em Portugal, são

cada vez mais amplas. Os canais não são certos, não vêm só pela embaixada ou pela aicep. Continuam a vir sim, mas também vêm porque o turista que nos visita, que também é empresário, por acaso conhece alguém que é do mesmo ramo e acaba por fazer uma “joint-venture” para aproveitar, por exemplo, o mercado africano. Neste caso qual foi o canal? Foi o turismo, o que significa que esta questão não é assim tão óbvia. Não sendo óbvia significa que tivemos de preparar a ferramenta para o que não é óbvio, ou seja, tivemos de a “democratizar”. Costumo dizer, e não estou a brincar, se uma criança, com cinco ou seis anos, soubesse como funciona esta plataforma a coisa está bem. Se não conseguir,

Cristina Bernardino

“

O principal objetivo foi tornar a ferramenta mais fácil. Criada em 2008, continua a ser original, enquanto ferramenta de georreferenciação de parques empresariais em Portugal Continental. Mas aquilo que notámos é que tinha alguns desajustes tecnológicos e informativos

“

Importa frisar que as opções que resultam da busca feita por esta plataforma são terrenos ou instalações, onde a coisa pode acontecer e a coisa é um investimento industrial de qualquer tipo

“

A pedido, e fruto de outras interações, principalmente com as câmaras municipais, não existindo parques empresariais organizados, passámos a dar informação sobre terrenos, mas que tenham, de facto, aptidão industrial

acontecer e a coisa é um investimento industrial de qualquer tipo. A questão não é onde, mas é como. E o como é seguindo os parâmetros do licenciamento industrial, da legislação ambiental, de tudo o que é normal acontecer. A base está garantida.

Quanto às novidades, para além das funcionais e das visuais, destaque sobretudo as de conteúdo pois passámos a disponibilizar de forma gratuita três relatórios. Ou melhor, “3+1”. Um só com dados socioeconómicos do concelho onde se insere o parque ou o lote, e outro, com as características físicas, informativas, até programas de incentivo, algumas características do parque empresarial. O terceiro tem as características físicas do lote propriamente dito, juntando-lhe aspetos como se os lotes vizinhos estão ocupados ou vazios (se estão ocupados quem é que os ocupa); se já tem entrada de eletricidade (média, baixa ou alta tensão); ou se tem, ou não, gás. E depois produzido um quarto relatório que é um comparativo, ou seja, num mesmo quadro temos todos os lotes escolhidos e com as mesmas variáveis são comparados ao mesmo tempo. E isto resulta da possibilidade de haver dois tipos de entrada. Pode-se entrar na plataforma e indicar: “quero ver lotes no concelho de Matosinhos” e aparece logo uma série de informações, nomeadamente áreas ou parques empresariais e clicando em cada uma delas terá acesso a um relatório. Outra forma de entrada é recorrendo à análise multicritério. Ou seja, não tem uma localização privilegiada mas tem uma lista de outros critérios.

Estas respostas tão detalhadas são uma novidade?

São uma meia novidade. Já existiam algumas respostas mas não eram tantas, nem com tanta informação, otimização do funcionamento e dos conteúdos. Para além da otimização tecnológica, passou a funcionar em qualquer suporte digital. Antes só funcionava em computador e através da internet mas agora funciona nos tablets, smartphones, etc. Uma outra novidade tem a ver com um tipo de oferta que passou a ser também disponibilizado. Até ao ano passado, o Global Find só disponibilizava parques empresariais organizados, quer fossem públicos ou privados. Nunca houve essa distinção. A pedido, e fruto de outras interações, principalmente com as câmaras municipais mas não só, não existindo parques empresariais organizados, passámos a dar informação sobre terrenos mas que tenham, de facto, aptidão industrial. Por exemplo, Mafrã não tem um parque empresarial mas tem no seu plano de ordenamento do território uma parte com apti-

ção industrial. O que fizemos foi, para além da entrada de parques empresariais, demos a abertura à entrada de terrenos, que depois do ponto de vista do relatório, não têm o relatório do parque e só têm o relatório do lote. Mas estes, à responsabilidade do promotor, têm de ter aptidão industrial.

A Aicep Global Parques tem estado em roadshow a apresentar a plataforma renovada. Qual o feedback?

Contactámos, em Portugal Continental, as 21 unidades intermunicipais que existem mais as duas Áreas Metropolitanas (são 278 municípios). Para além disto, escrevemos e fomos à Associação Nacional dos Municípios Portugueses e a associação, em parceria conosco, escreveu aos 278 municípios. Ainda não fomos a todas as unidades mas estivemos numas 15. E o que é que queríamos destas unidades intermunicipais? Como se reúnem uma vez por mês, queríamos que nos dessem meia hora da sua reunião mensal para apresentarmos o Global Find. Nesta interação tivemos de tudo. Desde comunidades intermunicipais que em menos de 15 dias nos responderam a sugerir as datas das reuniões até às que ainda não nos responderam, sendo que estas já receberam a segunda e terceira carta. É difícil perceber esta reação mas aceitamos, claro. Nesta dinâmica, o que pretendemos dos municípios é que façam os conteúdos que vão constar dos relatórios. Eles é

que têm a responsabilidade, com login e password próprios, de terem um utilizador a quem cabe atualizar a informação. Nós não temos estrutura para atualizar os 278 municípios. De facto, alguns não reconhecem importância a esta iniciativa, há outros que têm uma inércia natural e há outros que são fantásticos, e a maior parte são fantásticos. A 1 de janeiro de 2016 tínhamos uma taxa de adesão nos municípios de 45% e penso que fecharemos o ano com uma taxa de 54%. Não estou muito contente com estes números mas vamos continuar a insistir porque esta é uma das melhores portas de entrada para a localização empresarial. É relevante do ponto de vista municipal, nacional. Não rouba protagonismo a ninguém e potencia o posicionamento dos concelhos numa coisa que é relevante para a estrutura. Quem não está é que está discriminado. Vamos continuar este ano a fazer este esforço e temos planeado, e orçamentado, alargar às regiões autónomas, Madeira e Açores.

Em matéria de gestão dos parques (Zils em Sines; BlueBiz em Setúbal e Albiz em Sintra), como foi 2016?

Fazemos um balanço positivo, fruto do trabalho de uma equipa bastante motivada. Os três parques empresariais são estruturas de oferta diferente e, em alguns casos, dentro de cada um existem subestruturas de oferta. Do ponto de vista da estratégia comercial, não temos um produto homogêneo para colocar no mercado. É muito relevante termos essa perceção e há que fazer diversas fragmentações de maneira a tentar ir o mais perto possível das necessidades dos investidores. Há investidores que só querem terreno para construir, outros que querem já uma nave industrial, que tem de ser adaptada às suas necessidades e neste caso a resposta está em Setúbal pois Sines não tem disso. As coisas não podem ser tratadas de forma completamente homogênea porque não temos um produto homogêneo distribuído por três localizações. No fim de 2014, tínhamos uma taxa de ocupação de 41%, este ano (2016) fechámos com 84%, fruto da segmentação. No ZILS, o maior, mantivemos o número de clientes e a taxa de ocupação (58%). Em Setúbal, que tem três segmentos diferentes, o industrial teve um ligeiro aumento da taxa de ocupação com o mesmo número de clientes, e ainda registámos um aumento na logística automóvel. Depois de termos aumentado a taxa de ocupação desta oferta que em janeiro tínhamos 36% (2016), o ano vai acabar com 78%. Em termos de investimento internacional nos parques são Espanha e França quem lidera. ●

não vale a pena. No caso do investidor, nomeadamente um investidor estrangeiro, se tivermos de explicar muita coisa, ele desiste. Não acontecerá a 100%, mas a maioria desiste. Portanto, com esta lógica, com os critérios definidos por quem interage através do mesmo parceiro tecnológico porque é profundo conhecedor do funcionamento destas ferramentas de base georreferenciada e é muito sensível a estas evoluções porque ele próprio também tem tido várias evoluções para os vários produtos que põe no mercado, lançamos esta nova versão que faz a mesma coisa, mas desta forma mais fácil e mais intuitiva.

Este upgrade trouxe novidades?

Sim. Quando digo que faz a mesma coisa é porque tem o mesmo objetivo, ou seja, dar localizações empresariais, onde os investimentos podem acontecer e isto não é novidade mas é importante sublinhar. Ou seja, há sempre alguém que diz: “tenho ali um terreno mesmo jeitinho para aquilo que queres fazer” mas, o mais provável é que esse “terreno jeitinho” não tenha aptidão industrial ou esteja numa reserva ecológica ou agrícola nacional. Por isso, importa frisar que as opções que resultam da busca feita por esta plataforma são terrenos ou instalações, onde a coisa pode

Existem agora dois novos relatórios: do município e do Parque, que fomentam uma colaboração mais ativa entre todos