Parque BlueBiz quer atrair empresários da região

BlueBiz oferece modelo de negócio atractivo na região

Localizado nas instalações da antiga Renault, no Vale da Rosa, o BlueBiz Global Parques, um dos activos da aicep Global Parques, é um parque empresarial que tem vindo a crescer nos últimos tempos, fruto do trabalho da nova administração da qual faz parte o setubalense Paulo Mateus Calado. Dar mais notoriedade ao parque, captar clientes não só nacionais e internacionais, mas também locais, e aumentar os níveis de ocupação são metas a atingir.

POR **VERA MARIANO**

O que é o BlueBiz Global Parques?

O BlueBiz Global Parques é o Parque Industrial e Empresarial da Península de Setúbal e é um dos activos da aicep Global Parques. O BlueBiz está à disposição de pequenas e médias empresas ou até de empresas de grande dimensão que queiram instalar-se em Setúbal. Neste momento, temos vários tipos de oferta: a área de parques descobertos que tem tido muita procura no sector da logística automóvel; escritórios; a nave industrial, sendo que a principal tem 6,5 hectares cobertos e é uma das maiores naves de Portugal e talvez da Península Ibérica, pode ser modelável e em menos de dois meses fica disponível, já com as obras necessárias para quem se queira instalar; uma área descoberta que pode ser para construção nova; e uma sala anfiteatro, disponível para reuniões e encontros. O BlueBiz tem uma excelente localização e acessibilidades que melhoraram com a construção da ligação entre Casas Amarelas e Mitrena, pois possibilita a quem vem de fora de Setúbal chegar ao parque com relativa rapidez.

Quais são as vantagens que as empresas encontram ao instalarem-se no BlueBiz?

A vantagem principal das empresas que queiram aqui instalar-se é o facto de o nosso modelo de negócio ser o arrendamento e, como tal, não exige às empresas um investimento de capital tão grande como se fosse para a compra do terreno e construção de toda a infra-estrutura. O parque já está infra-estruturado e na ocupação da área que necessitem é a Global Parques que fica encarregue de fazer as obras necessárias, adaptando o espaço ao que o investidor pretende. Isto permite-nos uma maior flexibilidade para ir ao encontro das necessidades dos clientes. Para além de não precisarem de fazer tanto investimento, os investidores têm também uma grande variedade de oferta, pois é possível instalar aqui quase todo o tipo de indústria.

Qual o actual nível de ocupação do parque?

O nível tem vindo gradualmente a subir, na área coberta (naves industriais) a taxa de ocupação subiu 4,6 pontos percentuais (p.p.), na área descoberta subiu 27,6 p.p. do espaço ocupado e nos escritórios à volta de 1 p.p.

Estes números vão ao encontro do que era esperado ou estão aquém dos objectivos?

Comparando entre final de 2014 e final de 2015, a que fiz referência, tendo em conta que esta administração está em funções há cerca de dez meses, o balanço é claramente positivo, pois em todas as ofertas disponíveis aumentámos o nível de ocupação.

Essa ocupação corresponde a quantas empresas?

Temos nove empresas de diversas áreas, desde a metalomecânica aeronáutica, com a Lauak e a Mecachrome; metalomecânica de precisão com a Mectop; logística automóvel, com a Gefco e a Síntax; temos depois empresas mais pequenas de engenharia, originárias de start-ups, com pessoas do Instituto Politécnico de Setúbal; e, por fim, temos a Vitas (empresa francesa) que é uma empresa de adubos e reacções. São empresas de diversos sectores, o que demonstra que somos modelares e conseguimos ser flexíveis para irmos ao encontro das necessidades que possam surgir. Neste momento, sentimos a necessidade de promover e dar uma maior notoriedade ao parque, por isso estamos a desenvolver um esforço para dar a conhecer o BlueBiz, por exemplo, com a organização de seminários. Esta é uma herança da antiga Reunault. Toda a gente sabe que a Renault localizava-se aqui, mas ninguém sabe as condições em que o parque se encontra e são muito melhores do que aquilo que as pessoas pensam: está bem infra-estruturado, ajardinado e limpo, ou seja, é um espaço pronto a utilizar sem que haja vestígios de actividade industrial, como muitas vezes ainda existe neste tipo de parques.

"Estamos a apostar numa maior divulgação do parque"

Até há bem pouco tempo não se ouvia falar na existência do BlueBiz...

Havia, na verdade, um défice de notoriedade. Uma das nossas prioridades é dar visibilidade ao parque, seja com seminários, com entrevistas na comunicação social ou com convites para visitas a entidades locais e pessoas interessadas em conhecer o espaço. Ao nível local, o nosso target é, essencialmente, a área de escritórios para pequenas e médias empresas e profissionais liberais, como advogados, contabilistas, arquitectos, entre outros. Realizámos também um esforço para nos associarmos à Associação Industrial de Setúbal para melho-

Luís Dâmaso (à esq. na foto) é o director do BlueBiz. Conhece bem as instalações que dirige, já que começou a trabalhar na Renault em 1980. Segundo Paulo Calado (à dta.), o director do BlueBiz tem sido muito activo na captação de novos clientes e tem dinamizado o espaço na medida do que é possível.

rar a rede de contactos e reforçar a nossa inserção na rede local e regional. Temos um parque próximo – a Sapec Bay – que tem outro modelo de negócio que é a venda do tereno. Não somos propriamente concorrentes, pois são diferentes formas de instalação das empresas, por isso acho que faz todo o sentido que estejamos coordenados. Quando algum investidor pretender visitar o nosso parque, sugerimos que visite o porto de Setúbal, e, por outro lado, quando visitam o porto de Setúbal, a APSS também sugere que visitem o nosso parque. Há uma grande ligação com entidades locais, principalmente com o porto de Setúbal.

Este tipo de parceria é importante para divulgar o parque?

Sim. Nós já tínhamos um protocolo com o porto, datado de 2005, e que está a ser mais aprofundado com a actual administração, com o objectivo de complementar a oferta que já existe no porto, nomeadamente o estacionamento automóvel. Para as empresas de logística automóvel é muito bom saberem que existe próximo do porto, a cerca de 6 quilómetros, um parque que oferece o mesmo tipo de serviços que o porto. Nesse sentido, estamos a recuperar um parque com cerca de 2 hectares para funcionar da mesma forma que o porto funciona, para que tenhamos serviços similares.

Quais são os objectivos para 2016?

Queremos captar mais investimento, pois apesar de termos mais activos (Sines e Sintra), é importante darmos mais relevância ao BlueBiz, por exemplo, para a área das startups e jovens empreendedores que saiam do Politécnico.

O que é que falhou antes para não haver uma maior divulgação do parque?

O Dr. Luís Dâmaso, director do parque, tem dinamizado o espaço na medida do que é possível, mas no passado as prioridades da empresa foram de âmbito mais ge-

nérico, nomeadamente sem focalizar os ativos geograficamente dispersos. Mas, agora estamos a concentrar-nos aqui para tentar divulgar de outra forma, junto das pequenas e médias empresas. A abordagem foi diferente.

Qual o feedback que tem das empresas que estão cá instaladas?

O primeiro seminário que realizámos foi com empresas do parque e, genericamente, estão satisfeitos por cá. A Lauak, por exemplo, tem-se esforçado muito para trazer outras empresas do mesmo setor aeronáutico para cá e isso é um sinal de que estão satisfeitos.

O Paulo Calado está na administração da aicep há cerca de dez meses. Qual o balanço que faz?

Penso que o balanço é muito positivo. Obviamente que, tanto eu como os meus colegas de administração, queremos mais, ainda que na verdade tenhamos conseguido aumentar as taxas de ocupação. Alguns clientes querem expandir-se dentro do BlueBiz, o que é positivo, pois mostra não só o interesse em continuarem, como até querem mais espaço. Há também um grande dinamismo com os seminários, protocolos e contactos com outras entidades. Tudo isso terá frutos.

"Já temos uma região logística"

Setúbal tem potencialidades para afirmar-se como uma região logística?

A expressão é do presidente da APSS, mas acho que é uma expressão muito indicada. Tendo em conta o conjunto de actividades que existem na península de Setúbal, industriais e empresariais, e a proximidade com Lisboa e com Espanha, faz com que tenhamos já uma região logística. É uma expressão muito indicada e a aproveitar futuramente. De salientar que o segundo e quarto concelhos mais exportadores do país são Setúbal e Palmela e sem logística não há exportação.

Vantagens:

Excelente localização estratégica:

. a 40Km de Lisboa;
. a 6Km do porto de Setúbal;
. a 45Km do aeroporto de Lisboa;
. a 300 metros de rede de auto-estradas e estação de caminhos de ferro de mercadorias;
. proximidade da Autoeuropa (25Km) e Embraer (90Km).

- **Oferta de soluções à medida**
- **Espaços equipados com todas as utilities necessárias**
- **Mais de 3.000 m2 de escritórios e salas de reunião**
- **ETAR**
- **24h serviços de vigilância**
- **Modelo de negócio atractivo, baseado no arrendamento dos espaços**

Facilidade no recrutamento de mão de obra qualificada:

. proximidade do Instituto Politécnico de Setúbal
. recursos humanos com tradição no sector mecânico e metalúrgico
. centro de formação de Setúbal
. ATEC

56

hectares é a área ocupada pelo parque.

1,1

milhão de euros é o volume de negócios gerado no BlueBiz.

500

pessoas trabalham nas nove empresas instaladas no parque.

As duas maiores empregadoras são:

Lauak: emprega cerca de 370 pessoas;

Mecachrome: emprega cerca de 89 pessoas.