

# Logística do BlueBiz aposta na diversidade

POR ETELVINA BAIA

Com uma oferta atractiva para a região, o parque empresarial e industrial BlueBiz é um dos maiores activos da aicp Global Parques, especialista em gestão de parques e em localização empresarial. Há cerca de um ano e meio como administrador executivo do BlueBiz, Paulo Calado assume a dinamização do parque e a diversificação da oferta cada vez mais virada para as startups e para o empreendedorismo.

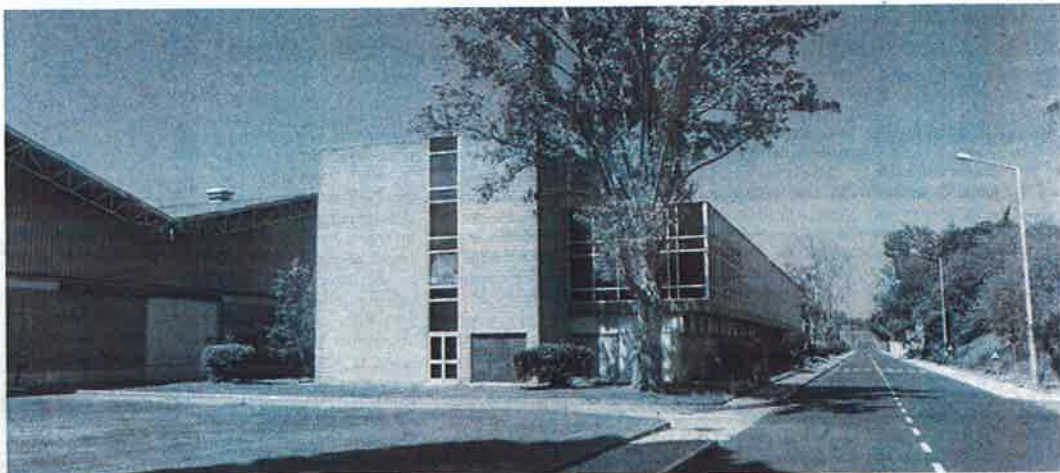
## Como classifica a importância do BlueBiz para o tecido empresarial da região?

Trata-se de um parque fundamental para a península de Setúbal e em particular para o concelho. Razão pela qual fazemos parte da Associação Industrial da Península de Setúbal e da agência de energia ENA. Fazemos parte desse grupo restrito e estamos disponíveis, no âmbito deste parque e dos outros activos da aicp Global Parques, como a Zona Industrial e Logística de Sines (ZILS) e o Albiz Global Parques, em Sintra, para receber novos investimentos.

De acordo com as necessidades dos investidores, temos ofertas diferentes e costumamos fazer obras de adaptação de acordo com o cliente pretendido. Há, ainda, uma área para adaptar, precisamente para dar espaço às necessidades dos futuros clientes.

## Trata-se de um parque empresarial apetecível para as grandes empresas?

Sim, temos como grande exemplo o sector automóvel que este ano movimentou 60 mil carros. Isso deve-se muito à relação privilegiada que temos com o porto de Setúbal e com as empresas da indústria automóvel. Empresas que, tendo parque próprios, por vezes necessitam de uma área maior. Na área logística temos empresas que recebem matérias-primas e expe-



dem produtos através do porto, pelo que se vê a importância da ligação ao porto de Setúbal.

## Quais são as empresas âncora do BlueBiz?

Há empresas ligadas à metalomecânica aeronáutica, metalomecânica de precisão, logística automóvel, uma empresa de rações e adubos, bem como um conjunto de pequenas empresas de engenharia. Temos um grande incremento em 2015, a indústria automóvel ajudou-nos a dar um salto, mas ainda há muito por explorar na área da logística e projectos não faltam para incrementar este sector.

## Setúbal é uma área logística por natureza?

A península de Setúbal, pela sua localização e pelas acessibilidades, é uma zona de logística. Estamos entre dois portos com uma grande relação com o exterior, estamos a 300 metros dos comboios de mercadorias, a 40 km de Lisboa e ainda há espaço e capacidade para crescer e instalar um conjunto de indústrias e empresas que, devem estar próximas da capital mas não ao lado da capital.

Há uma grande capacidade de crescimento e o nosso parque é exemplo disso, por outro lado, a oferta é ainda mais diversificada porque estamos integrados numa rede de parques. Esta rede tem vindo a ser construída e

desenvolvida ao longo dos últimos anos, e inclusivamente, nesse sentido a aicp assinou em Janeiro um protocolo com entidades como a Câmara de Setúbal, Câmara de Palmel-

to bem situados face a Lisboa e há espaço para crescer. Sempre tivemos várias empresas instaladas no BlueBiz mas o grande salto deu-se em 2015 com o crescente

a metalomecânica.

A procura dos nossos serviços não falta porque há aqui um esforço no sentido de uma maior visibilidade. O BlueBiz não é um parque muito conhecido e como não há visibilidade da estrada não há percepção do que temos disponível. Temos feito um grande esforço para dar mais notoriedade ao parque e, nesse sentido, vamos estar presentes na Feira de Sant'Iago.

## Que balanço faz esta administração de um ano e quatro meses de trabalho?

Fazemos um balanço positivo, nomeadamente no que nos propusemos, que foi contribuir para um maior dinamismo aos parques, torna-los mais adaptados à realidade e promover uma maior ligação à própria aicp.

## Os objectivos passam por diversificar a oferta?

Sim, até porque temos espaço para escritórios e pequenas empresas, por isso estamos a trabalhar em parcerias para a divulgação das áreas disponíveis. O público-alvo, o pequeno e médio empresário, quer sair centro cidade. Estamos vocacionados para sermos um ninho empresas. Inclusivamente, queremos fazer parte rede nacional de incubadoras de empresas

para acolhermos startups, em conjunto com o Instituto Politécnico de Setúbal (IPS) com quem temos uma excelente relação.

O objectivo é dar continuidade aos projectos criados no IPS e que estão na incubadora do instituto por um determinado período de tempo. Será a oportunidade dessas empresas darem o salto e crescerem. Já tivemos várias conversas nesse sentido e o trabalho está muito adiantado.

## É preciso investir em novos serviços ao cliente?

Num distrito como o nosso, em que o empreendedorismo tem algum peso, vamos crescer e fazer mais parcelos. Estamos a criar um outro conjunto de serviços, para além de todos os que já oferecemos, como é o caso da consultoria jurídica e do marketing. E para isso iremos estabelecer parcerias com outras entidades da região. É nosso objectivo ter esses serviços disponíveis até final deste ano e, claro, criar preços especiais para as empresas que queiram instalar-se no parque.

Somos, por excelência, o parque empresarial da região e estamos muito envolvidos com tecido empresarial, pelo que um dos objectivos, no futuro próximo, é o de avançar para a criação de uma feira empresarial no parque BlueBiz.



[ARQUIVOS:]

la, o Porto de Setúbal e a comunidade portuária no sentido de dar ainda mais força a esta região e captar mais investimento.

## Há já uma carteira de novos possíveis clientes?

Ainda há muito por explorar nesta área, temos muito boas acessibilidades, estamos muit-

da indústria automóvel. A grande dinamização e maior visibilidade devem-se, em parte, a esta administração. Agora queremos diversificar e temos já a perspectiva da provável entrada de três grandes empresas até ao início do próximo ano. São de áreas tão diversas como a química, a agro-industrial e