



**TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO
& SISTEMAS DE INFORMAÇÃO**



**MERCADOS E NEGÓCIOS:
DINÂMICAS E ESTRATÉGIAS**



**Marketing territorial em regiões
periféricas**

Eduardo J. C. Beira

**WP 52 (2005)
Working papers “Mercados e Negócios” TSI
Abril 2005**

Marketing territorial em regiões periféricas

Eduardo J. C. Beira

Universidade do Minho
Coordenador do projecto callTM

Comunicação apresentada no Instituto Politécnico de Bragança, no dia do Curso de Gestão de Empresas, ESTiG, 21 Abril 2005

1. Introdução

Pode uma região periférica, como Alto Trás-os-Montes, fazer alguma coisa para atrair a atenção dos investidores, dos empresários e das autoridades públicas, inclusive do poder central, e dessa forma acelerar o seu desenvolvimento e a convergência para níveis nacionais e mesmo europeus?

Até que ponto é que o desenvolvimento de regiões periféricas depende das próprias regiões? Ou será que depende acima de tudo do voluntarismo das políticas centrais?

Haverá um papel e um lugar relevante para as instituições locais e regionais autónomas no grande cenário das políticas nacionais de atracção de IDE, sigla que habitualmente se usa para designar o investimento directo estrangeiro?

E sobre o IDN – investimento directo nacional, que para regiões como Alto Trás-os-montes é tão importante como o IDE, o que pode / deve fazer a região?

O que é que a experiência local e nacional existente nos pode ensinar sobre este assunto?

Estas são algumas das questões que me proponho abordar, usando alguma da minha experiência pessoal, inclusive em projectos em Alto Trás-os-Montes.

A ideia essencial que defendo é que se uma região não tomar nas suas próprias mãos as questões de promoção e de procura de investimento e de desenvolvimento, não serão os outros a fazerem o seu trabalho. Ou pelo menos não deve estar sempre à mercê e a contra com o casuismo dessas contribuições de terceiros.

Não será apenas pelo lado das políticas do poder central que a convergência regional irá acontecer. Mas também é verdade que sem políticas centrais alinhadas para o desenvolvimento regional, as regiões periféricas dificilmente conhecerão o sucesso.

A questão do modelo institucional e do financiamento das actividades regionais neste domínio são cruciais iniludíveis. Infelizmente a experiência portuguesa neste domínio é escassa e pouco feliz, associada à inconsistência e infelicidade das políticas portuguesas de ordenamento do território

E há o problema da “legacy” de décadas (séculos?) uma cultura de políticas centrais totalmente centralizadas e centralizadoras, pouco transparentes, muitas vezes ignorantes, alheias e desconfiadas das realidades das periferias, e que infelizmente ainda hoje continuam a permear instituições e políticas de âmbito central.

2. Alto Trás-os-Montes: do (estranho) caso da Grunig à instalação da Faurecia

Num dos primeiros casos de acompanhamento de um investidor americano que tive oportunidade de tratar, logo no início das actividades da AINP, decidi apresentar ao investidor um espaço industrial que estava disponível em Vila Real. Como se previa que em Bragança pudesse vir a estar disponível o espaço então ainda ocupado pela Grunig, e dado que a distancia a Vila Real era de apenas uma hora, optei por programar também uma visita da equipe do investidor a Bragança – o que aliás aconteceu.

Isso valeu-me uma ameaça directa e explicita de despedimento por um dos principais responsáveis pela atracção de IDE para Portugal no ICEP, e representante de um dos sócios nos corpos sociais da AINP, que se opôs tenazmente à ideia de levar o investidor a Bragança, com medo das possíveis consequências. Achava ele que essa seria a melhor maneira de “espantar” o investidor, potencialmente chocado e mal impressionado com o que poderia ver nessa viagem a Bragança. Estávamos em 1999!

O investidor acabou por se instalar no litoral (2), não em Trás-os-montes. Mas o investidor apreciou a viagem, que ajudou a criar a ideia de que o Norte de Portugal não era só o litoral e que afinal existia na região um possível leque de oportunidades. A ocasião constituiu também uma oportunidade de conhecer melhor o caso da Grunig e reforçar uma cooperação com o poder local, o que viria a ter resultados inesperados algum tempo depois, e para reforçar alguma aprendizagem (ou criação de experiência) dos intervenientes acerca das questões de acolhimento a investidores estrangeiros.

Mas o episódio, que esteve longe de ter sido único, é exemplar naquilo que ilustra. sobre

- a vulnerabilidade das regiões periféricas á ignorância e parcialidade consequente dos decisores e operadores políticos envolvidos nas políticas atracção de investimento estrangeiro para Portugal
- a potencial falta de transparência das opções propostas a potenciais investidores, estrangeiros ou nacionais
- a importância dos actores regionais cultivarem as relações com as múltiplas instituições envolvidas nos processos e políticas de atracção de investimento e promoção territorial (3)

As operações da Faurecia em Bragança são um dos casos bem sucedidos de atracção de IDE para a região de Alto Trás-os-Montes. Ainda por cima é uma fábrica sofisticada sob o ponto de vista de tecnologia, operações e logística industriais por um dos grandes operadores mundiais da indústria automóvel (4), por sua vez um dos ecossistemas empresariais mais competitivos e difíceis na actualidade.

A história da sua instalação em Bragança é rica de ensinamentos e pistas sobre o tema do marketing territorial, do papel das competências e lideranças locais e ainda das dificuldades que potencialmente uma região periférica tem de ultrapassar para “entrar no jogo” da atracção do IDE / IDN.

Foi no primeiro semestre de 2000 que chegou à AINP, de que eu era então o director executivo, a notícia do possível interesse da Faurecia em se instalar no Norte de Portugal. Nas reuniões tidas ficou claro que a oportunidade existia se fosse possível oferecer à Faurecia um pacote envolvendo uma instalação a preços competitivos e, acima de tudo, uma localização que viabilizasse o arranque de uma nova operação industrial num prazo muito curto, não superior a meio ano. Como de costume apareceram no processo consultores de IDE por parte da Faurecia e a oportunidade suscitou de imediato múltiplos interesses (não necessariamente ilegítimos).

Pressões de vária ordem, inclusive de dirigentes regionais por parte da administração central, revelaram um grande empenho para que o investimento fosse localizado no litoral Norte. Apesar da CCRN ter sido o principal impulsionador da criação da AINP para apoiar o encaminhamento deste tipo de situações, quadros superiores da (então) CCRN meteram-se subitamente no processo e avançaram para contactos directos com o investidor propondo localizar o investimento em terrenos agrícolas (!) e de alto custo na zona de Esposende (5), o que acabou por inviabilizar o interesse do investidor.

Quando na segunda metade desse ano, e já depois de ter terminado o meu contracto com a AINP, me apercebi que o processo continuava parado e num impasse, tomei a iniciativa de informar a Câmara Municipal de Bragança da oportunidade. E fiz isso com esta instituição do poder local e não com outra qualquer porque desde o início do processo tinha defendido que Bragança era o local mais bem posicionado para ganhar para o Norte de Portugal esse investimento, pese embora a opinião e os interesses diferentes de outras instituições regionais e nacionais com poder no processo: estava na rota e na zona pretendida (bem posicionada para fornecer as empresas do sector automóvel da Galiza, mas também da zona de Madrid) e era simultaneamente o único local conhecido no Norte de Portugal onde se podia garantir disponibilidade de mão de obra e, acima de tudo, instalações industriais de alta qualidade, a preço atraente

e disponíveis, que permitissem o tal arranque rápido das operações. Acrescia o conhecido interesse e empenho da autarquia em resolver o problema das magníficas instalações industriais da Grunig e em procurar operador industrial alternativo para a sua utilização.

O que aconteceu depois é conhecido: a CMB foi exemplar em desbloquear as dificuldades (especialmente de âmbito legal) e em convencer o investidor de que tinha uma solução viável, do seu interesse e rapidamente operacionalizável.

Poucos anos depois a operação tem-se mostrado competitiva, apesar das dificuldades que existem em reter este tipo de fábricas na Europa Ocidental (e isso não deve ser esquecido). A sua produtividade e absentismo têm sido exemplares. O seu director geral referia recentemente que (6):

A taxa de absentismo ronda os 2 a 2,5%, o que não é, nem de longe nem de perto, comparável a nenhuma outra parte do país. Também a nível da Europa é um valor dos de topo, daqueles valores que fazem o desempate e que fazem a diferença... Em termos pessoais eu já corri o mundo, já vivi em mais de 10 países, entre a Europa e a América do Sul e posso dizer que Trás os Montes está a ser uma experiência extremamente gratificante e que se calhar só aqueles que estão lá para baixo sentados nos gabinetes é que pensam que Trás os Montes é muito longe, porque não é.”

Testemunhos deste tipo são naturalmente bem vindos e uma pedra de toque de qualquer plano de marketing territorial.

O anúncio recente da possível instalação em Bragança de actividades de desenvolvimento de produto da Faurecia reforça a importância de todo o processo anterior e local de atracção do investimento. Infelizmente à ultima da hora esta ultima intenção não se concretizou – mas esteve perto.

O caso mostra várias coisas

- a importância de uma rede de contactos formais e informais com todos os actores externos envolvidos nos processos de atracção de investimento a nível nacional, regional e local;

- a importância da capacidade local em resolver eficazmente os impedimentos e aproveitar uma oportunidade, mobilizando as competências locais e promovendo a cooperação institucional

- a pouca transparência do processo de localização de investimentos, algo que penaliza especialmente as regiões periféricas, e as vicissitudes e vulnerabilidades a que processos deste tipo estão sujeitos.

Não foi por acção directa do poder central (estivesse ele em Lisboa ou no Porto) que a Faurecia está hoje em Bragança, mas sim pela persistência e pela qualidade dos esforços locais e pela sua boa exploração de uma oportunidade.

Mas foi também preciso apoio do poder central: os incentivos ao investimento são decididos a nível nacional pelo poder central. Pode-se argumentar que o poder central não fez mais do que a sua obrigação ao viabilizar os incentivos previstos na lei para uma situação destas. É verdade. Mas também é verdade que todos sabemos que processos destes podem ser facilmente prejudicados pela “não acção” da administração central (uma espécie de “veto de bolso” cuja gestão é arbitrária e subtil) ou pelo acumular de procedimentos e barreiras burocráticas. Depende muito da capacidade local evitar ou trabalhar para se ultrapassarem situações desse tipo.

Para além do folclore dos protagonistas que vem sempre à tona quando no fim estes processos acabam por conhecer sucesso, a implementação da Faurecia na região deve-se ao aproveitamento rápido, profissional, cooperante e empenhado que os vários actores locais conseguiram mostrar ao investidor (que aliás já tinha desistido de se instalar em Portugal!) através da conjugação de esforços.

Mas porque é que isso não acontece em permanência e se obtêm mais e melhores resultados? Numa situação especial de alerta e emergência isso aconteceu, mas essa actividade permanente não é sustentável pela falta de actores especializados e vocacionados para essa actividade de forma persistente e com uma estrutura mínima de apoio adequada. E porque a alimentação permanente de um “pipeline” de oportunidades por uma rede formal e informal

de contactos é difícil sem o mesmo tipo de actores locais especializados. Voltaremos a este assunto mais à frente.

Outra lição importante desta história: a importância de ir criando condições para que situações deste tipo possam ter sucesso quando inesperadamente aparecem no horizonte, mesmo que na altura não fossem previsíveis. Durante alguns anos a CMB procurou encontrar soluções para o futuro da Grunig e/ou das suas instalações (7). Acabou mesmo por adquirir as instalações sem ter ainda solução à vista para a viabilização futura da operação. Se isso não tivesse acontecido provavelmente a Faurecia não estaria hoje em Bragança.

3. A experiência de base regional: AINP e outros

Durante cerca de quatro anos a AINP – Agência para o Investimento no Norte de Portugal procurou desempenhar o papel de uma agência regional de atracção de investimento para o Norte de Portugal. A sua acção conheceu um razoável sucesso e acabou por mostrar as vantagens de relacionamento empenhado e cooperante com as autarquias, para além do canal burocrático, desconfiado, distante e formal com que as instituições do poder central ligado à atracção de IDE tratavam (e tratam ainda?) o poder local. O seu sucesso resultou do profissionalismo com que lidou com os investidores e da empatia com que cultivou as relações com o poder local. No entanto a AINP acabou por cessar actividades (ou pelo menos, por as suspender) em 2003.

Pela nossa parte rapidamente nos apercebemos da inviabilidade do seu modelo: sem qualquer legitimidade política (agravado pelo insucesso do projecto de criação de regiões no referendo de 1999) e com promotores com agendas e interesses diferentes, nunca foi possível alargar o seu espaço institucional de apoio regional pela adesão ao projecto de autarquias e de outras entidades, inclusive empresas, e encontrar um modelo de financiamento que viabilizasse a

sua permanência, mesmo que fosse temporariamente com base em fundos estruturais (8).

O surgimento da API, ainda por cima sediada no Porto, deixou nalguns a sensação de que a AINP e a sua missão se integraram de algum modo na API. O que não aconteceu, nem podia ter acontecido, dados os seus diferentes âmbitos de intervenção e as incompatibilidades daí decorrentes: âmbito nacional no caso da API, âmbito regional (Norte de Portugal) no caso da AINP.

A desactivação da AINP deixou um vazio a nível regional nos contactos e cooperação com o poder local. A API parece ter continuado com muitos dos tiques e problemas de que enfermava a operação do ICEP sobre investimento estrangeiro (9).

A falta de transparência sobre os processos de decisão da localização dos investimentos pode ser um tema melindroso, mas deve ser discutido.

Raramente um investidor estrangeiro tem uma opção inicial muito clara e determinada por uma determinada localização. Há em geral um largo espaço de opções susceptíveis de consideração. No entanto raramente o poder local é chamado a competir abertamente com propostas para localização de um investimento. É lícito perguntar qual o critério porque o poder central fala com a autarquia A sobre uma oportunidade de investimento e não fala com B ao lado (ou não) de A. A desculpa da necessidade de sigilo sobre o processo é em geral inaceitável e insustentável, sem credibilidade.

A situação torna-se ainda mais obscura quando instituições do poder central têm interesses financeiros em iniciativas locais relevantes para a localização de investimentos. O enviesamento e a parcialidade que tal pode criar na localização de investimentos é óbvio – não é só na localização de investimentos, mas também no financiamento das infra-estruturas de acolhimento.

Perguntar-se-á porque razão participou o ICEP, ou participa ainda agora a API, no capital social de alguns parques industriais e não no capital social de outros? Porque é que o TecMaia tem uma participação societária da API e, por

exemplo, a nova Zona Industrial de Macedo de Cavaleiros, ou o futuro Parque Empresarial de Bragança, não têm – sabendo-se ainda que o concelho da Maia pode dispensar apoios para atrair investimento e desenvolver infra-estruturas, e que por sua vez as regiões periféricas precisam e merecem apoio para isso? Ninguém se admirará que se diga que entidades participadas de órgãos do poder central poderão ter acesso privilegiado a oportunidades de localização de investimento, em situação assimétrica de acesso a informação e facilidades públicas... (11).

Durante a sua existência a AINP criou alguns activos de conhecimento e produziu alguns materiais úteis para a promoção da região. No entanto pouco permanece dessa actividade, para além dos investimentos apoiados e concretizados, o que reflecte a tendência para se perderem ou ignorarem os resultados de actividades tratadas como “projectos”. Terminado o projecto que financiava a actividade, e daí a AINP, nada ficou (nem o legado de um site na internet!) com o registo da produção de materiais promocionais e técnicos feita e das múltiplas iniciativas desenvolvidas e dos processos de investimento acompanhados (12).

Marketing territorial e políticas reivindicativas das periferias

Afinal de contas o que é o marketing territorial? Três ideias associadas:

- A necessidade de uma equipe local e rede externa e de actividades (legítimas) de lobbying e relações públicas
- A necessidade de tempo e dinheiro, e muita persistência e continuidade de esforços
- Significa ter que “andar à pesca” e conviver com incerteza dos resultados a esperança nos efeitos a prazo da acção persistente e continuada

A experiência ensina que instituições locais e regionais podem ter um papel não só importante mas também crucial e crítico no sucesso do marketing regional e local.

A promoção territorial tem problemas específicos. Apesar de partilhar as metodologias e princípios gerais do marketing, o marketing territorial é algo muito mais subtil e difuso do que o marketing de produtos de grande consumo.

Começa pelo carácter múltiplo e pouco preciso dos alvos da acção, passando pelo imprevisto dos mecanismos (não lineares) de difusão de mensagens deste tipo e pela imprevisibilidade da resposta e da sua dinâmica temporal.

No caso das regiões periféricas as dificuldades acentuam-se.

Muitas vezes as próprias regiões, especialmente as regiões periféricas, têm dificuldade em identificar e por em perspectiva as suas potencialidades. As dificuldades de uma massa crítica suficiente de capital humano, ou institucional, ou financeiro são habituais. Outras vezes prevalece a tendência reivindicativa de tudo exigir e esperar do poder central. As divisões e rivalidades territoriais tendem a enfraquecer as posições. A compatibilização das exigências das acções de marketing territorial e das reivindicações locais é muitas vezes um problema.

Em Alto Trás-os-montes é possível identificar algumas destas dificuldades. As competências locais, as oportunidades e os pontos fortes tendem por vezes a ser minimizados por alternativa a um discurso algo miserabilista que reforça os pontos fracos, as ameaças e as fraquezas. Talvez a mensagem como a do projecto callTM (anexo I) surpreenda quem não conhece a região. Isso é natural. Aliás um dos objectivos do projecto é precisamente ajudar a modificar essa visão e essa imagem da região, argumentando com a qualidade de vida, a oferta de mão de obra qualificada pelo sistema regional de ensino superior e secundário, o sucesso de algumas iniciativas empresariais, a juventude e as competências específicas que o ensino superior ajudou a trazer para a região, as novas acessibilidades e

infra-estruturas, em alternativa a uma imagem ruralista, arcaica, desertificada, ignorante, remota, atrasada e esquecida pelo poder.

Mas já é surpreendente que por vezes esta última visão possa ser argumentada e promovida pela própria região.

O caso das acessibilidades é um exemplo típico. O caso do IP4 é flagrante. Contra muito do que se diz e escreve, o IP4 não será uma via anormalmente perigosa para uma via num terreno com as características do relevo que atravessa, como os resultados obtidos com as melhorias de sinalização e tratamento da via têm mostrado.

O IP4 modificou radicalmente as acessibilidades da região. Colocou Bragança a duas horas do Porto e uma hora de Vila Real. Colocou Bragança quase tão longe de Lisboa como Tavira.

O discurso do IP4 como “estrada da morte” é um tiro da região no próprio pé. Para além de ser um manifesto exagero, apenas reforça o discurso negativo anteriormente referido.

Como se pode esperar atrair visitantes e investidores para a região se os locais forem os primeiros a clamar sobre uma perigosidade anormal das vias de acesso? É a mesma coisa que dizer “não venham cá porque podem morrer pelo caminho”. Pela minha parte prefiro falar do IP4 como “uma estrada para o futuro” (1).

Note-se que não se trata de querer iludir eventuais insuficiências da via ou contra argumentar sobre a utilidade e importância do seu “upgrade”. Mas é negativo para todos que este objectivo seja prosseguido por um acentuar exagerado da sua perigosidade na comunicação social.

A regra de ouro deve ser “celebrar para o exterior, unir as diferenças no interior”.

**TIC (TECNOLOGIAS DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO)
EM aTM (ALTO TRAS OS MONTES)?
DESCUBRA PORQUÊ...**

**DEZ – MAIS UMA – RAZÕES PARA INSTALAR
OPERAÇÕES TIC EM aTM**

As três cidades do **triângulo Bragança – Macedo de Cavaleiros – Mirandela** mostram um conjunto atraente de condições para estes critérios. Uma nova geração de vontades e infra-estruturas e um novo quadro de desenvolvimento tem transformado a realidade da região de **Alto Trás-os-montes (aTM)**, que hoje se apresenta madura e atraente para a localização de operações avançadas de tecnologias da informação e comunicação.

1. Há mão-de-obra disponível e uma oferta qualificada

- aTM tem um stock substancial de jovens com o ensino secundário completo, mas desempregados ou sub empregados, ávidos de oportunidades. Todos os anos cerca de mil jovens locais terminam o secundário, mas não continuam estudos.
- aTM tem hoje uma dinâmica de ensino superior impressionante, que muito tem ajudado a transformação a região. Mais de 9000 alunos frequentam o ensino superior público e privado em aTM, sendo a oferta de cursos nas áreas das tecnologias e engenharias muito substancial. O triângulo Bragança – Macedo de Cavaleiros – Mirandela concentra cerca de 90% dessa actividade em aTM.
- O número de alunos matriculados em cursos de computação é o terceiro da Região Norte, mesmo em valores absolutos, logo a seguir ao Grande Porto e ao Cavado (influencia da Universidade do Minho).
- O interesse pelos cursos de engenharia na região é bem evidenciado pelo facto de 17% dos alunos matriculados no ensino superior em aTM frequentarem cursos de Engenharia ou afins, contra 11% da média da Região Norte.
- Licenciaturas em informática de gestão, engenharia informática, engenharia electrotécnica, informática e comunicações atraíram em

2002 cerca de 350 novos alunos. O output do sistema de ensino superior nestas áreas é já superior à capacidade local de procura e isso irá acentuar-se nos próximos anos.

- Em Bragança, 14% da população residente tem um grau de ensino superior, uma densidade claramente superior à média da região Norte (9%) e à média nacional (11%)
- A taxa de desemprego mostra em aTM valores semelhantes à da região Norte, mas a taxa de actividade (36%) é claramente inferior à região Norte (46%) e nacional (45%), o que significa que há uma parcela importante de população fora do mercado de trabalho. Apesar de uma parte significativa ser uma população mais envelhecida e menos capaz, está aí incluído uma parcela de jovens (especialmente mulheres) potencialmente mobilizáveis por oportunidades de trabalho

2. O custo da mão-de-obra local é 25% a 50% inferior ao de Lisboa ou Porto

- Um operador de call center a tempo inteiro custa tipicamente 10 a 15 mil € por ano (antes de encargos sociais) em Lisboa ou no Porto. Os níveis salariais actuais e a procura existente fazem estimar que o custo local possa ser de 6 a 10 mil € por ano (antes de encargos sociais).
- Estes valores comparam com 20 a 25 mil € por ano no Reino Unido.

3. Não há concorrência TIC local: estabilidade

- que significa que a elevada volatilidade gerada pela concorrência entre firmas num mercado em crescimento e com dificuldades tradicionais de encontrar operadores qualificados não perturba a consolidação das operações e a sua estabilidade.
- Uma mão-de-obra estável é requisito para uma elevada produtividade
- A experiência europeia de serviços TIC em regiões rurais (call centers em especial) é bem clara e mostra os benefícios de uma baixa rotação da mão-de-obra e também de uma mão-de-obra estável a longo prazo, quer a tempo inteiro como tempo parcial.

4. Facilidades multilingue e uma pronuncia favorável

- As capacidades multilingue dos portugueses são bem conhecidas, em especial a capacidade de falar línguas estrangeiras sem um sotaque pronunciado
- A pronúncia típica do português em Alto Trás-os-montes é suave e agradável, sendo favoravelmente apreciada em conversação telefónica
- Dada a sua posição de região transfronteiriça, acresce que para muitos locais o espanhol é uma segunda língua natural, ou pelo menos mostram uma grande facilidade no seu domínio
- Acresce que o passado emigrante em França e na Alemanha de muita da população de aTM associado a um retorno de alguns jovens emigrantes de segunda geração (aí nascidos e que por isso falam o francês ou o alemão como língua natural) permite considerar a viabilidade de equipas altamente qualificadas nessas línguas

5. Grandes facilidades de treino local

- As instituições de ensino superior da região têm todas as capacidades humanas e tecnológicas necessárias para apoiar acções de formação e treino necessárias
- Uma Academia Cisco opera em Bragança, no âmbito de actividades do ISLA local, oferecendo formação especializada e certificada em redes de telecomunicações
- Instituto de Emprego e Formação Profissional dispõe em Bragança de um Centro de Formação com larga experiência e sucesso em acções de formação profissional.
- Várias Escolas Profissionais, em Bragança e em Mirandela, têm larga experiência de ensino profissional com sucesso.

6. Um mercado imobiliário de boa qualidade e uma oferta a bom preço

- A oferta imobiliária é na região de boa qualidade, com um parque edificado moderno e de boa qualidade, mas a preços mais interessantes do que nos grandes centros urbanos

- Os custos do imobiliário são tipicamente 20% a 40% mais baratos do que em Lisboa ou no Porto
- Mesmo para escritórios e edifícios comerciais, a oferta é interessante, quer para venda como para alugar. Existem nas três cidades do triângulo instalações disponíveis (tipo “open space”) com localização central e infra-estruturas sociais associadas

7. Uma rede local de telecomunicações integralmente digital

- Todas as centrais telefónicas de Alto Trás-os-montes são digitais, estando a região bem servida pelo operadores de telecomunicações.
- Alguns operadores dispõem de circuitos de fibra óptica com pontos de acesso no triângulo Bragança – Macedo de Cavaleiros – Mirandela
- Note-se que a cidade de Bragança dispõe desde 2000 de uma Rede Digital Comunitária, a primeira rede sem fios (wireless) a cobrir toda uma zona urbana instaladas em Portugal. A rede serve todo conjunto de escolas e organismos públicos e autárquicos a operar na zona urbana de Bragança. O projecto foi implementado pelo Instituto Politécnico de Bragança, que continua a assegurar com sucesso a sua exploração corrente.

8. Boas acessibilidades

- IP4 criou facilidades de acesso completamente novas para a região, a partir da cidade do Porto. Mirandela está agora tipicamente a 1h30m do Porto, Bragança a 2h 15 m, por via rodoviária.
- Ao contrário do que por vezes se sugere, o IP4 é uma estrada com boas condições de circulação em segurança – para além de uma beleza natural única.
- O IP2 começa a beneficiar algumas zonas, em particular a cidade de Macedo de Cavaleiros, onde se localiza o nó entre o IP4 e o IP2.
- O IP3 passará por Mirandela, onde se situa o nó do IP4 e do IP3.
- Bragança é servida diariamente por dois voos regulares Lisboa – Vila Real – Bragança e regresso, o que permite deslocações rápidas (cerca de uma hora de voo) e com regresso no mesmo dia entre Lisboa e Bragança.

- Para além de rápido, os voos regulares entre Lisboa e Bragança são baratos. Em particular são mais baratos do que uma ligação aérea entre Porto e Lisboa. E mais baratos (e rápidos) do que a deslocação em automóvel.
- Para além do aeródromo de Bragança (com pista alcatroada de 1200 m, certificado para voos nocturnos, estando prevista a sua extensão a curto prazo para 1700 m), também Mirandela dispõe de um aeródromo (certificado para voos diurnos).

9. Uma região cada vez mais com uma boa qualidade de vida

- A beleza natural do ambiente envolvente e as grandes transformações das cidades locais têm vindo a criar condições altamente atractivas para viver com uma elevada qualidade de vida
- As infra-estruturas de saúde e de educação melhoraram substancialmente na última década e são hoje de reconhecida capacidade.
- A instalação de grandes superfícies nas cidades do triangulo Bragança – Macedo de Cavaleiros – Mirandela asseguram uma oferta de bens de consumo equivalente à dos grandes centros urbanos.
- Cidades floridas e sem engarrafamentos, cada vez mais bem equipadas de equipamentos desportivos, parques de lazer e centros culturais.
- Facilidades de acesso à rede de cabo por satélite
- Uma vida cultural cada vez mais dinâmica.

10. Incentivos para apoio ao investimento e à formação com majoração regional

- POE (Programa Operacional de Economia) dispõe de mecanismos atractivos de apoio ao investimento e formação associadas a novas actividades e empresas
- Alto Trás-os-montes verifica as condições para apoio adicional de base regional, cumulativos com os restantes apoios do POE.
- As actividades associadas a tecnologias da informação e comunicação são especialmente valorizadas no plano de incentivos do POE

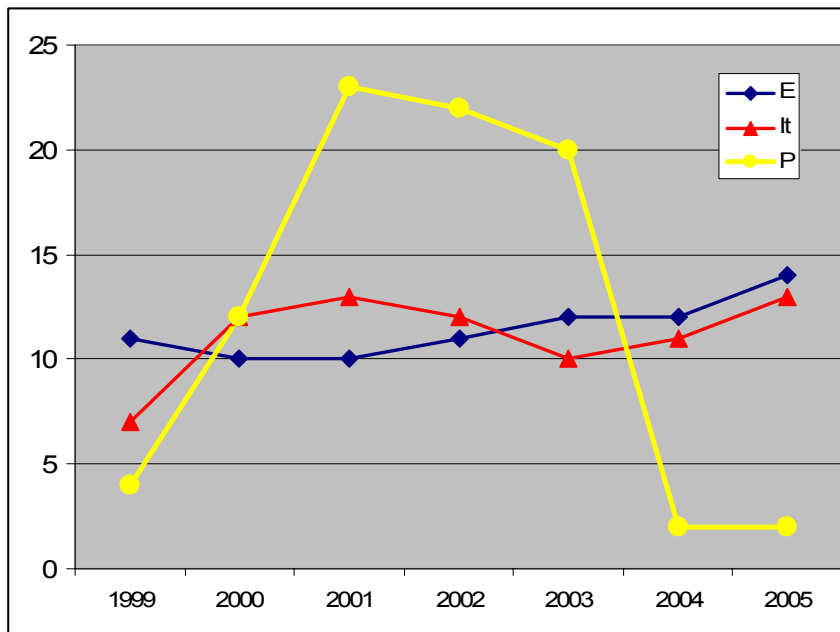
e ainda

Um apoio local empenhado e activo

- dinamismo e capacidade das lideranças locais garante um apoio permanente e esclarecido aos projectos
- As autarquias estão empenhadas em assegurar a novos projectos condições de apoio local, incluindo incentivos locais
- Regime bonificados de derramas, taxas municipais, sisa conforme a avaliação do interesse do projecto
- Apoio na instalação e infraestruturas de acesso, também conforme a avaliação do interesse do projecto

Figura

Numero de ADRs membros da Eurada (European Association of Development Agencies) em Portugal, Espanha e Itália



Fonte: Eurada 2004 Activity Report (www.eurada.org)

Notas:

(1) Título aliás de um filme que ajudei a produzir para a AINP em 2000 e em que se procuram destacar as potencialidades do IP4 como uma das grandes vias ou direcções estruturantes de atracção de investimento na região Norte de Portugal. O título da versão inglesa era “IP4: an highway to the future”. Uma versão curta do filme pode ser encontrada no site do projecto: www.calltm.com .

(2) Como é óbvio as ameaças não se concretizaram e acabei por não ser despedido! Verifiquei depois que a personagem era um ignorante sobre o país fora de Lisboa, Porto, Setúbal e pouco mais.

(3) Confesso a minha inexperiência sobre Bragança até essa altura: tinha sido o envolvimento no caso Grunig e a colaboração da AINP com a Câmara Municipal de Bragança (por sugestão do então Presidente da CCRN, Eng.º Luís Braga da Cruz) que me levou a conhecer melhor a cidade e a região, apesar de pessoalmente ser há muitos anos um apreciador de Trás-os-montes, onde aliás estão as raízes de parte da família.

(4) A Faurecia é uma das multinacionais mais importantes (first tier) fornecedora de components e sistemas para a indústria automóvel.

(5) Como é óbvio, a eventual transferência dos terrenos da reserva agrícola para implementação industrial era praticamente impossível e, mesmo que tivesse alguma viabilidade, implicava prazos absolutamente incompatíveis com os interesses do investidor.

(6) Testemunho site callTM, Jorge Hilário (www.calltm.com)

(7) A história da Grunig em Bragança e dos esforços feitos para tentar resolver o caso merecem alguma atenção futura. A história dos bidons de resíduos de galvanoplastia que deu origem a um “escandalo mediático” e foi instrumentalizado de vários modos merece também análise como caso exemplar de fundamentalismo ambiental.

(8) A ideia quem parece ter existido inicialmente de que a AINP deveria ou poderia conseguir obter algumas receitas próprias como resultado da sua intervenção no processo de instalação de investimentos era um óbvio “no-sense”: tentar fazer isso à custa do investidor é contraditório com a missão e mesmo com o bom senso, mas fazê-lo à custa da autarquia beneficiada seria perverter as regras mais elementares de equidade e coesão no espaço regional, abrindo as portas a (mais uma) falta de transparência. O modelo que posteriormente viria a ser adoptado no caso da API (baseado numa contratualização com o poder central na base dos resultados conseguidos e no que isso representa de libertação de recursos da máquina da administração central) seria o único que poderia viabilizar uma instituição como a AINP. Mas esse modelo enfrentava dois obstáculos (quase) intransponíveis: a falta de um poder regional com quem contratualizar e a reserva de instituições do poder central de então a esse tipo de modelo.

(9) O que não é nada de admirar se se tiver em conta que muito do staff inicial e da cultura organizacional da API não foram mais do que um transplante infeliz das operações de investimento estrangeiro do ICEP. Uma das vantagens da AINP era precisamente não ser um transplante do ICEP. Mas essa foi também uma das suas principais dificuldades na relação com o poder estabelecido.

(10) Foi gratificante verificar na AINP a reacção positiva das autarquias quando confrontadas com possibilidades de conhecer

(11) Tive oportunidade de verificar isso pessoalmente na AINP quando diversas oportunidades de investimento no Norte de Portugal eram omitidas à AINP e o ICEP fazia directamente ao investidor propostas de localização apenas no parque TecMaia, sem dar oportunidades a terceiros. Não foi a AINP que o ICEP estava a prejudicar, mas sim todas as autarquias com capacidade e vontade para também responderem à chamada.

(12) O “Atlas das zonas industriais ao longo do IP4” então produzido foi um investimento quase perdido, dado não ter sido mantido um site com os conteúdos produzidos pela AINP.