

*Entrevista com Parquexpo*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Rolando Borges Martins*

*Presidente do Conselho de Administração*

*Quality Media Press - Após a tomada de posse da Parquexpo em Julho de 2005, qual a situação da empresa?*

R. - Sobretudo uma necessidade de focalizar a empresa. Encontrar um rumo para esta empresa. Historicamente a empresa teve uma missão e primeira que foi a realização da exposição mundial de Lisboa em 1998, para a qual centralizou esforços, recursos e capacidades. A seguir a 1998 terá atravessado um período algo traumático, a transição da primeira missão para a procura de uma nova missão. Uma nova missão teria de passar obrigatoriamente por completar o projecto aqui neste território e procurar novos territórios para intervir. É um pouco na afirmação deste segundo objectivo que nós nos encontramos em 2005. A nossa matéria-prima é o território e para isso é preciso caracterizar bem que territórios, que parceiros e que modelos de intervenção. Temos uma orientação clara do accionista que é público, que é a preocupação de um desenvolvimento sustentável do território, de um trabalhar sob o território com as diversas componentes ambiental, social e económica que caracterizam e terminam a evolução dos territórios. Precisamos melhor a escala dos modelos de intervenção e os parceiros para essas intervenções.

*Q. - Quais os pontos fortes da empresa?*

R. - Penso que são pontos fortes e únicos, o olhar publico sobre o território. Nós definimos como publico porque permite uma leitura integrada e sustentável sobre o desenvolvimento do território. É uma análise que poucos operadores sobre o território fazem de combinar o lado económico e social com o ambiental e o desenvolvimento e por aí abordar e desenvolver modelos de operacionalização próprios. Uma segunda característica que nós temos é que temos capacidade, competência e how-how para intervir ao longo de varias fases do processo de operação, desde o conceito, ao projecto, à construção, à comercialização e marketing territorial, temos competências nas diferentes áreas de intervenção. Por ultimo temos seguramente uma história concreta de sucessos para contarmos sobre as várias fases de intervenção no território e a sua realização em tão curto espaço de tempo e com um grande rigor entre o projecto e o concreto e entre o orçamento e o real.

*Q. - Quais os mercados alvo da Parquexpo?*

R. - Nós iniciamos estes processos de internacionalização a partir do Brasil, foi o primeiro caso que aqui tivemos concretizado. Serviu esse para nos definir um conjunto de mercados que combinam a necessidade de desenvolvimento urbano a tal solução integrada e de sistema o trabalho do território. É muito comum haver projectos de desenvolvimento do território avulsos e sem perspectiva global e concentrada e integrada, nós aportamos isso a países onde essa pratica é menos comum e aí falamos de países como o Brasil e países de expressão portuguesa onde adicionalmente a questão da língua facilita essa penetração e onde existe potencial crescimento e existe menos pratica destas soluções integradas de desenvolvimento de território com alguma escala. Quando falamos do estrangeiro nós posicionamo-nos em projectos com uma determinada dimensão, porque é ela que justifica também a deslocação de uma equipa, de técnicos e de competências para o local. É também muito específico da nossa forma de trabalhar o envolvimento de equipa locais, não acreditamos em modelos abstractos eles são desenvolvidos para um território específico com gente que conheça objectivamente na componente económica, social, ambiental e geográfica o território em concreto.

*Q. - Qual a vosso plano estratégico para a escolha de parcerias?*

R. - Nós estamos tendencialmente no início do processo, no que é o pensar, o conceito ou o projecto global para uma intervenção. Não temos nenhum nacionalismo associado a esta posição, temos abertura para trabalhar com outros agentes de outros países no caso concreto de um projecto no estrangeiro começamos com uma empresa multinacional de parceria.

*Q. - O mercado espanhol é um alvo que se enquadra na vossa forma de trabalhar?*

R. - O mercado espanhol é um mercado com um grau de desenvolvimento elevado no que é o ordenamento do território, onde nós podemos nalguns casos associarmo-nos e ter projectos conjuntos. É um mercado onde nós podemos sobretudo aprender bastante. O modelo espanhol, por exemplo de criação de solo para soluções de criação de habitação é um modelo particularmente inovador e que poderá ser um modelo a aplicar em soluções portuguesas.

*Q. - Quando deixar a Parquexpo, como gostaria de deixar a empresa?*

R. - Gostaria que a Parquexpo seja dentro de 1 anos ou 2, claramente o braço operacional do estado para duas grandes áreas de actuação. Em primeiro lugar, projectos de escala de

ordenamento do território, em segundo um agente ou um parceiro determinante na valorização do território do estado português.

*Q. - Que comentário que deixar sobre a situação da economia portuguesa e do mercado imobiliário.*

R. - O ciclo do mercado imobiliário não é totalmente coincidente com o ciclo da economia. O mercado português ainda é um mercado de potencial desenvolvimento e que não tendo nos últimos 2 anos uma performance muito positiva. A minha posição é optimista. É um mercado com potencial para grande expansão e desenvolvimento. Haja projecto de escala média ou grande que impulsionem um desenvolvimento geral.