



CAMPINA
GRANDE 2035



P8. PLATAFORMA ALUÍZIO CAMPOS

VISÃO DE FUTURO 2035



Macroplan®
Prospectiva, Estratégia & Gestão



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PARAÍBA



COMITE GESTOR DO PED/CG2035
E MUNICÍPIOS DO ENTORNO

APRESENTAÇÃO

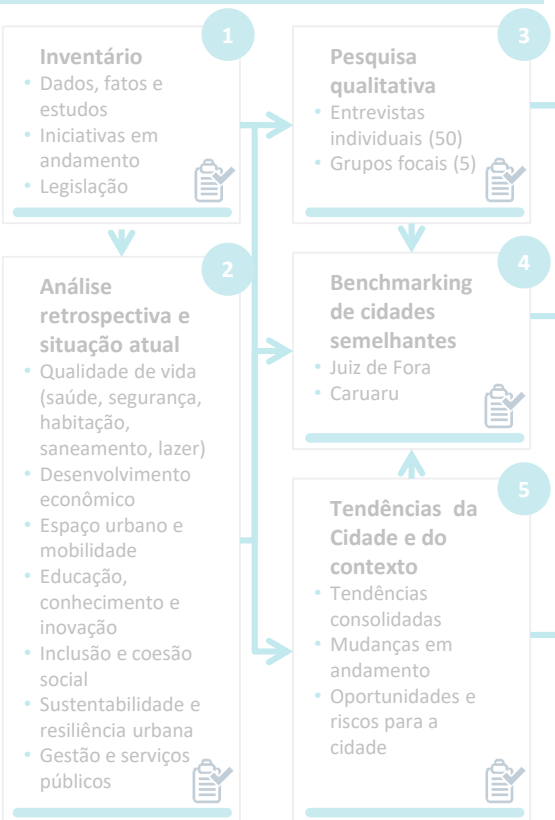


O PRESENTE DOCUMENTO FORMALIZA A ENTREGA DO PRODUTO “CONSTRUÇÃO DA VISÃO DE FUTURO COMPLEXO ALUÍZIO CAMPOS”, REFERENTE À ETAPA 1.2 DA 1ª PARCELA (CLÁUSULA SÉTIMA, ITEM A) DO CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS TÉCNICOS DE CONSULTORIA ESPECIALIZADOS, CELEBRADO ENTRE A INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA (IFPB) E A MACROPLAN (CONTRATO 02/2016), O QUAL SE REFERE À EXECUÇÃO DA 2ª FASE DA “ELABORAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE DESENVOLVIMENTO PARA CAMPINA GRANDE 2035 E MUNICÍPIOS DE SEU ENTORNO”

PLANO ESTRATÉGICO DE DESENVOLVIMENTO DE CAMPINA GRANDE 2035 E ENTORNO

BLOCO I.

DIAGNÓSTICO E PROGNÓSTICO: ONDE ESTAMOS E ONDE PODEREMOS ESTAR?



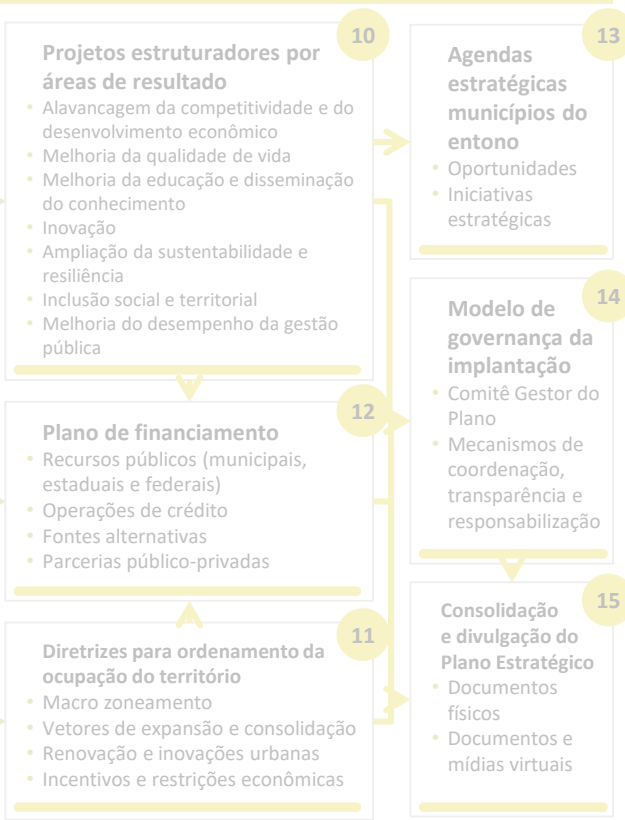
BLOCO II.

VISÃO DE FUTURO: AONDE QUEREMOS CHEGAR?



BLOCO III.

IMPLEMENTAÇÃO: COMO VAMOS CHEGAR LÁ?



BLOCO IV. INTERAÇÃO E MOBILIZAÇÃO SOCIAL



1 ALUÍZIO CAMPOS: CARACTERIZAÇÃO, VANTAGENS COMPETITIVAS E ÁREA DE INFLUÊNCIA

2 CONCEPÇÃO ESTRATÉGICA: DIRETRIZES DA PREFEITURA, MISSÃO, VISÃO DE FUTURO, MODELOS DE NEGÓCIOS, MODELO DE GESTÃO E VIABILIZAÇÃO FINANCEIRA

3 PLANO INDICATIVO PARA O DESENVOLVIMENTO DO COMPLEXO NO HORIZONTE 2016-2025

● ANEXOS

1 DISTRITOS INDUSTRIAIS PLANEJADOS: CONCEITO, VANTAGENS E TENDÊNCIAS

2 BENCHMARKING: LIÇÕES APRENDIDAS MEDIANTE EXPERIÊNCIAS EM OUTRAS LOCALIDADES

2.1. PARQTEL de Recife

2.2. SUAPE

2.3. CONE SUAPE

2.4. Aerotrópole de Belo Horizonte

2.5. Plataforma Logística Multimodal em Goiás

3 METODOLOGIA UTILIZADA NA MODELAGEM DOS NEGÓCIOS

4 PRINCIPAIS REFERÊNCIAS



CAMPINA
GRANDE 2035



1

COMPLEXO LOGÍSTICO INDUSTRIAL ALUÍZIO CAMPOS

CARACTERIZAÇÃO, VANTAGENS
COMPETITIVAS E ÁREA DE INFLUÊNCIA



Macroplan®
Prospectiva, Estratégia & Gestão



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PARAÍBA



Comitê Gestor do PED/CG 2035
e Municípios do entorno



Macroplan®
Prospectiva, Estratégia & Gestão



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PARAÍBA



COMITE GESTOR DO PED/CG2035
E MUNICÍPIOS DO ENTORNO



CAMPINA
GRANDE 2035



1.1. CARACTERIZAÇÃO

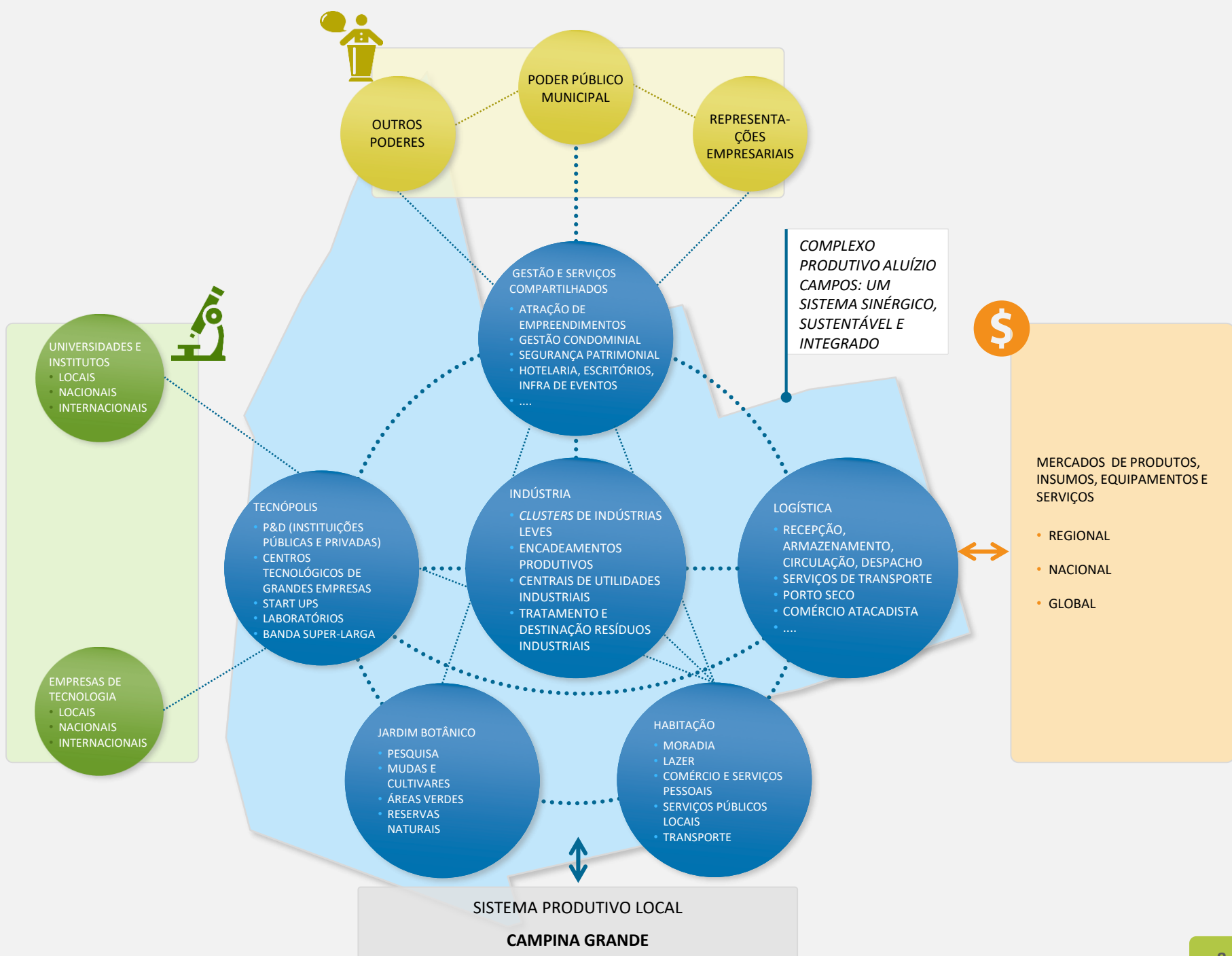
O complexo produtivo Aluizio Campos se constitui numa área de aproximadamente 800 hectares ($\cong$ 20% a 25% da mancha urbana da cidade) na qual será implantado, nos próximos anos, um sistema produtivo que integrará:

- **Um complexo industrial**
- **Um complexo logístico (armazenamento, transportes, comércio atacadista e distribuição)**
- **Instituições de P&D e empresas de base tecnológica e serviços avançados**
- **Um grande conjunto habitacional – Em construção**
- **Um jardim botânico – Em Planejamento**

► O COMPLEXO ALUÍZIO CAMPOS (CONCEPÇÃO)



Atualmente, apenas o complexo habitacional está em construção. Para o complexo industrial e logístico, já há uma carteira de pedidos de localização, contando com aproximadamente 600 empresas. **O projeto é considerado de longa maturação e, caso seja conduzido de acordo com as melhores práticas na área, tem o potencial de configurar-se como o principal polo estratégico de negócios e dinamismo para a cidade.**





1.2. ÁREA DE INFLUENCIA

ÁREA DE INFLUÊNCIA

CAMPINA GRANDE E POLARIZAÇÃO REGIONAL



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PARAÍBA



Comitê Gestor do PED/CG 2035
e Municípios do entorno

- O Complexo Aluizio Campos se beneficia da localização estratégica e do potencial da própria cidade de Campina Grande, de modo a se estabelecer, de imediato, como um empreendimento com grande potencial de impacto para todo o compartimento da Borborema.
- No entanto, apesar de sua localização privilegiada, sua capacidade de expandir esta área de influência, alcançando e se integrando a novos mercados dependerá da efetivação das melhorias projetadas para a infraestrutura de comunicação do Aluizio Campos.
- Tais melhorias se concentram, basicamente:
 1. Na expansão da conexão rodoviária, com finalização da duplicação da rodovia BR-104
 2. Na reativação da malha ferroviária, com conexão com à Transnordestina e ao porto de Cabedelo e, possivelmente, em um segundo momento, SUAPE e PECÉM
 3. Na implantação do novo aeroporto, com capacidade para recepção de maior fluxo de voos comerciais e de carga.
- Em virtude destas potencialidades, **a área de influência do Distrito Aluizio Campos deve ser definida nos termos da área atual**, isto é, área que estaria sob influência **direta ou indireta** do Aluizio Campos durante sua implantação e logo após o início de sua operação, **e a área de influência potencial** (ou futura), compreendendo a área de influência direta e indireta do complexo caso todas as intervenções supracitadas sejam efetivadas.

ÁREA DE INFLUÊNCIA

MATRIZ DE DEFINIÇÃO DA ÁREA DE INFLUÊNCIA IMEDIATA E POTENCIAL

MATRIZ DE DEFINIÇÃO DA
ÁREA DE INFLUÊNCIA DO
DISTRITO ALUÍZIO CAMPOS

ATUAL / IMEDIATA

FUTURA / POTENCIAL

RESTRITA / DIRETA

Compartimento da Borborema, especialmente na demanda por mão-de-obra/oferta de empregos e impactos com relação a intervenções para garantia da infraestrutura necessária (saneamento, urbanização, acessos viários, etc.).

Adensamento das conexões entre o Aluízio Campos e a região de Campina Grande e do compartimento da Borborema no que se refere à demanda por mão-de-obra/oferta de empregos. Quanto ao encadeamento produtivo (a montante e a jusante) e com relação ao adensamento das conexões com o setor de serviços é esperada uma expansão da área de influência para todo o estado da Paraíba

EXPANDIDA / INDIRETA

Integração imediata à cadeia produtiva do Região nordeste, tanto para recepção de insumos quanto para escoamento produtivo, com foco nos principais mercados da região, a saber: Fortaleza, Natal, João Pessoa e Recife.

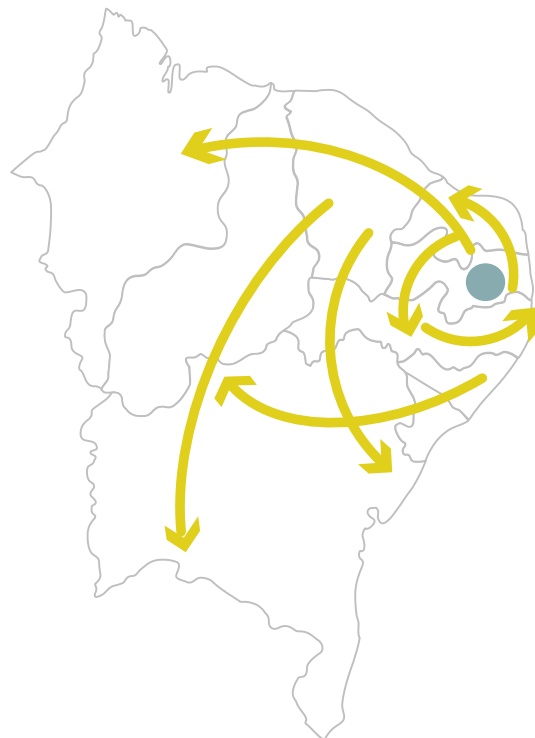
Maior adensamento da integração do Aluízio Campos com a Região Nordeste. Integração aos demais mercados nacionais e, a depender dos fatores de competitividade, internacionais

ÁREA DE INFLUÊNCIA

REPRESENTAÇÕES GRÁFICAS

▶ **ÁREA DE INFLUÊNCIA ATUAL / IMEDIATA**

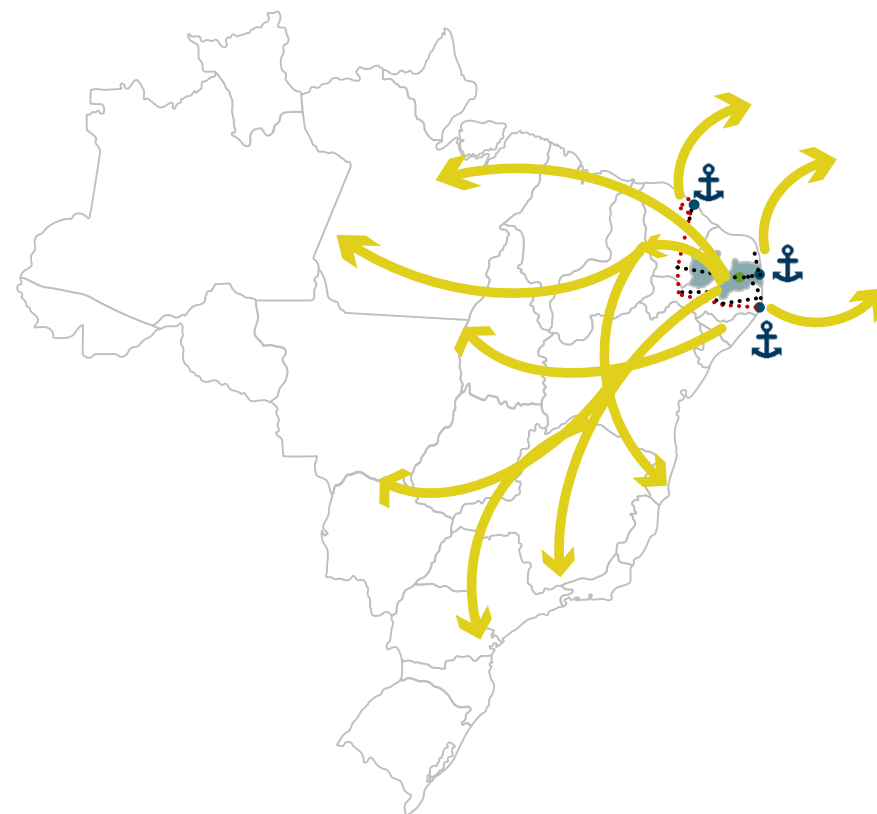
Restrita e Expandida



- Área de Influência Restrita
- ➡ Área de Influência Expandida

▶ **ÁREA DE INFLUÊNCIA FUTURA / POTENCIAL**

Restrita e Expandida



- Área de Influência Restrita
- ➡ Área de Influência Expandida

- Ferrovia Contemplada na Transnordestina
- Ferrovias a serem implantadas / reativadas



1.3. VANTAGENS COMPETITIVAS

EXTRÍNSECAS

(referentes a Campina Grande)

- ✓ Menor concentração de problemas urbanos comparativamente aos grandes centros
- ✓ Localização Estratégica
- ✓ Capacidade de Polarização
- ✓ Cidade Polo Educacional-Tecnológico

INTRÍNSECAS

(específicas do Aluísio Campos)

- ✓ Dimensão
- ✓ Localização
- ✓ Possível confluência de três modais para escoamento produtivo
- ✓ Flexibilidade (pelo estágio inicial de implantação)

VANTAGENS COMPETITIVAS EXTRÍNSECAS

As principais vantagens competitivas do empreendimento potencializam grandes ativos estratégicos de Campina Grande:

- ✓ **Vantagens Competitivas das Cidades Médias:** Campina Grande tem uma dimensão que evita problemas urbanos em escala similar àquela observada nos grandes centros urbanos (dificuldades de mobilidade, poluição, custo de vida elevado, etc.). Ao mesmo tempo, é grande o suficiente para abrigar diversidade, sendo esta uma condição necessária para o desenvolvimento e a prosperidade.
- ✓ **Localização Estratégica:** Posicionamento estratégico no Nordeste Oriental, localizada em entroncamento rodoviário (BR-104 / BR-230) e com grande potencial de integração logística
- ✓ **Capacidade de Polarização:** Campina Grande se configura como capital regional, polarizando uma região com mais de 70 municípios, com população total de aproximadamente 1,09 milhões de habitantes
- ✓ **Cidade Polo Educacional-Tecnológico:** Ampla base de conhecimentos formada não só pela infraestrutura de ensino-pesquisa mas também pela experiência acumulada pelo empresariado campinense

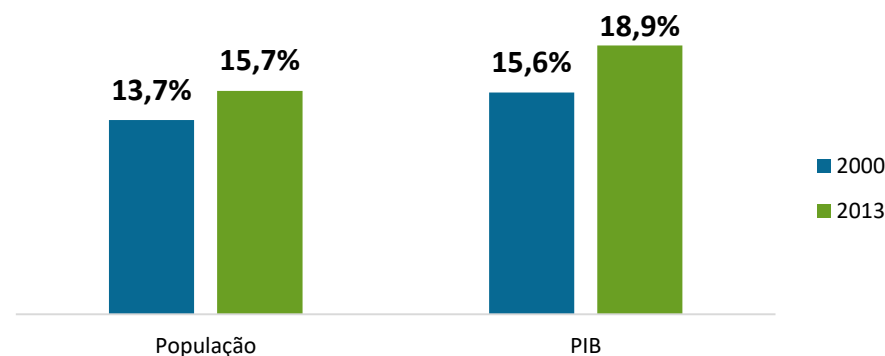
APROFUNDAMENTO DAS VANTAGENS EXTRÍNSECAS

VANTAGENS COMPETITIVAS DAS CIDADES MÉDIAS

- Nas últimas décadas, no Brasil, está se consolidando um processo de **interiorização do desenvolvimento**. Diversos atores (e.g.: maior direcionamento de centros de P&D para o interior, menores restrições ambientais e surgimento de deseconomias de aglomeração nos grandes centros) têm contribuído para a difusão das zonas de maior complexidade e dinamismo, bem como para a emergência das chamadas cidades médias, que ganharam nova significância para a economia nacional.
- As cidades médias têm atraído grandes fluxos migratórios** (de pessoas e de investimentos) em função do conjunto de vantagens que as mesmas dispõe quando confrontadas com os grandes centros urbanos, tais como: menores índices de criminalidade; reduzido dispêndio de tempo com deslocamentos; menores níveis de poluição atmosférica; menores custos de vida e produção (ex.: menor valorização imobiliária, em geral), entre outros.

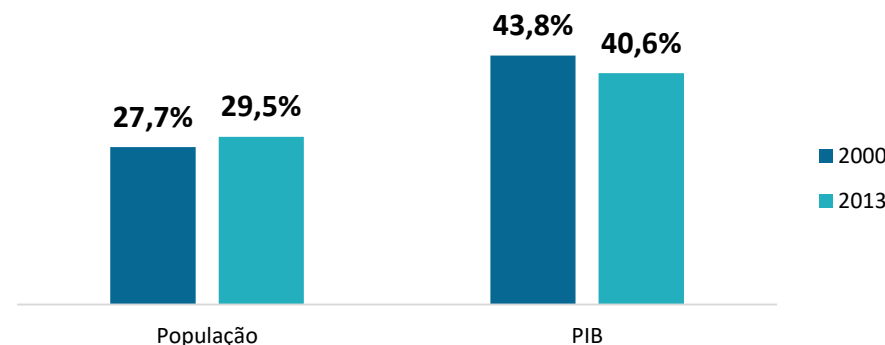
► CIDADES MÉDIAS¹

Participação sobre o total nacional



► CIDADES GRANDES²

Participação sobre o total nacional (%)

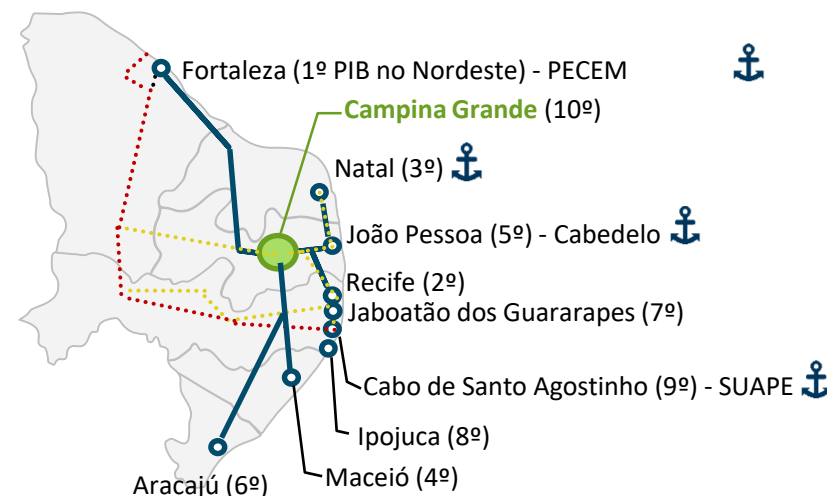


APROFUNDAMENTO DAS VANTAGENS

LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA

- A estrutura rodoviária existente já garante ao empreendimento uma distância máxima de 618 km com relação às principais capitais do Nordeste permitindo também, o escoamento produtivo por meio dos principais portos da região.
- Há uma **forte potencialidade com relação à maximização deste ativo, dada a existência de linhas férreas (contempladas ou não na Transnordestina) que, se (re)ativadas¹, podem se constituir importantes alavancas do potencial logístico de Campina Grande, com avanço da integração multimodal.**

REDE DE CONEXÃO AOS 10 MAIORES PIBS DO NORDESTE ORIENTAL E AOS PRINCIPAIS PORTOS DA REGIÃO²



Legenda

- Rodovias
- - - Ferrovias Contempladas na Transnordestina
- - - Ferrovias não Contempladas na Transnordestina

Distâncias Rodoviárias com relação às capitais

Fortaleza	– 618 Km
Natal	– 286 Km
Recife	– 194 Km
João Pessoa	– 134 Km
Maceió	– 337 Km
Aracaju	– 541 Km

¹ Segundo informações coletadas junto à Prefeitura Municipal de Campina Grande, algumas das rotas já existentes (ainda que desativadas) teriam de passar por uma remodelagem, de modo a evitar que a linha férrea passasse por núcleos urbanos consolidados. A equipe que lidera o processo de negociação pela reativação da ferrovia Campina Grande –Cabedelo já trabalha com base nesta sinalização técnica.

² Não foram consideradas, nesta representação gráfica, todas as linhas férreas existentes no nordeste oriental. Para fins desta análise, foram destacadas as linhas que constituem um maior diferencial competitivo para a cidade de Campina Grande em virtude da facilitação de sua conexão com grandes centros urbanos e com portos de grande capacidade na região. Destaca-se, ainda, que a existência de linhas férreas já instaladas não garante, por si só, a viabilidade de suas reativações. O potencial representado no mapa deve, portanto, ser confirmado por meio de estudos de viabilidade técnica e econômico-financeira específicos.

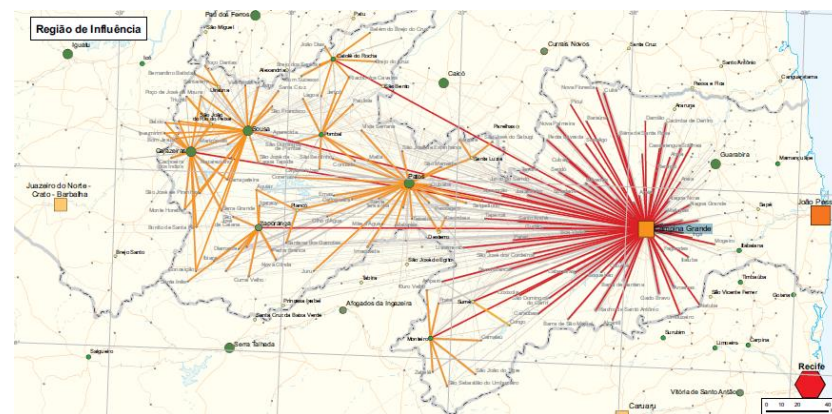
APROFUNDAMENTO DAS VANTAGENS

CAPACIDADE DE POLARIZAÇÃO DE CAMPINA GRANDE

Segundo o IBGE, Campina Grande se configura enquanto **Capital Regional**: a cidade ocupa papel central na integração das regiões do interior do estado da Paraíba por meio de sua rede de serviços (educação, saúde, serviços financeiros, etc.)¹.

Se, no contexto nacional e regional, as novas ordens sociais tendem a acentuar transformações econômicas, imprimindo novos desenhos territoriais e com segmentação entre os locais de trabalho e residência, no contexto local, **a importância e o potencial econômico da cidade reforçam a tendência de que haja um aprofundamento desta dinâmica, com expansão de suas conexões e interações com as cidades do entorno e demais regiões do estado da Paraíba**, notadamente com relação à demanda, por parte da população da região, por emprego e por serviços (educação, saúde, lazer, etc.) oferecidos na cidade.

REGIÃO DE INFLUÊNCIA DE CAMPINA GRANDE



Legenda:
— Vinculo direto ao centro principal
— Vinculo a centros secundários

Municípios do Entorno	Trabalham no município de residência	Trabalham Fora do município de residência
Queimadas	69%	31%
Massaranduba	72%	28%
Lagoa Seca	72%	28%
Puxinanã	74%	26%
Riachão do Bacamarte	79%	21%
Pocinhos	86%	14%
Caturité	89%	11%
Boa Vista	90%	10%
Fagundes	91%	9%
Boqueirão	93%	7%

¹ Regiões sob influência de Campina Grande: Centros Sub-regionais A (Cajazeiras, Patos e Sousa); Centro Sub-regional B (Itaporanga); Centros de Zona A (Catolé do Rocha, Monteiro e Pombal); Centros de Zona B (Desterro, Piancó, Santa Luzia, São José do Rio do Peixe, Sumé e Uiraúna).

Fonte: IBGE, Regiões de Influência das Cidades. 2007. / Censo IBGE (2010)

APROFUNDAMENTO DAS VANTAGENS EXTRÍNSECAS

POLO EDUCACIONAL-TECNOLÓGICO

- Com quase 20 instituições de Ensino Superior e uma rede que supera 40.000 alunos universitários¹, Campina Grande é reconhecida como um dos mais importantes polos educacionais no Nordeste.
- A disponibilidade de mão-de-obra qualificada representa um ativo e um diferencial competitivo de fundamental importância para o Aluízio Campos.
- Ademais, a iniciativa da Tecnópolis, se bem sucedida na articulação entre empresas intensivas em P&D e instituições de pesquisa, tem potencial de viabilizar uma maior interação entre a academia e o mercado, ampliando o potencial representado pelo polo educacional de Campina Grande para o desenvolvimento local.



"This issue of NEWSWEEK launches a series: four special reports focusing on how technologies and inventions will transform the way we live. In this issue we look at nine tech cities--places like Akron, Ohio; Barcelona, and **Campina Grande**, Brazil--which have built their new economies with hard work and innovation."

"(...) Na aridez do Nordeste brasileiro, existe um oásis de chuva e oportunidade. Há meio século os comerciantes de Campina Grande importaram as primeiras prensas de algodão que fizeram da cidade um importante centro têxtil. Hoje, esta cidade no meio de lugar nenhum abriga 50 empresas que fabricam de tudo, desde softwares até painéis de publicidade. Campina Grande dita o padrão da indústria tecnológica do Brasil."

Revista Newsweek, 2001 – tradução livre

¹ Em 2013, contando alunos presenciais e à distância

Fonte: Governo Federal. PGI (Plataforma de Gestão de Indicadores)

- ✓ **Dimensão:** Os 800 hectares do Aluizio Campos representam cerca de 20%/25% da atual “mancha urbana” de Campina Grande. Trata-se, portanto, de um empreendimento de grande porte para a realidade da cidade.
- ✓ **Localização:** Empreendimento localizado, majoritariamente na zona urbana da cidade, com maior facilidade para licenciamento ambiental e contando com infraestrutura de acesso e escoamento já avançada, ainda que dependente de melhorias pontuais
- ✓ **Possível confluência de três modais para escoamento produtivo:** rodoviário (já existente), ferroviário (potencial) e aeroviário (existente, porém com necessidade de expansão e modernização, já existindo projetos neste sentido)
- ✓ **Flexibilidade:** Estágio inicial de implantação permite que o empreendimento seja “desenhado” a partir do zero, com vantagem a empreendimentos já instalados que contam com passíveis em função da ausência de planejamento prévio



CAMPINA
GRANDE 2035



2

CONCEPÇÃO ESTRATÉGICA

DIRETRIZES DA PREFEITURA, MISSÃO E
VISÃO, MODELOS DE NEGÓCIOS E
MODELO DE GESTÃO



2.1. DIRETRIZES DA PREFEITURA MUNICIPAL DE CAMPINA GRANDE

DIRETRIZES DA PREFEITURA MUNICIPAL DE CAMPINA GRANDE



- Dada a importância da implantação do Complexo Aluizio Campos para a alavancagem da competitividade, da prosperidade e, conseqüentemente, da qualidade de vida da cidade de Campina Grande e região, a **Prefeitura Municipal de Campina Grande (PMCG) deverá incorporar as melhores práticas de gestão e coordenação de distritos industriais existentes**, adaptando-as à realidade local.
- Em virtude disso, a **PMCG deve ser a principal guardiã dos princípios estruturadores deste projeto, ao se engajar na efetivação das diretrizes que devem nortear a implantação e a gestão do complexo**, tendo em vista a sua longevidade e a garantia da efetivação do potencial que o mesmo representa.
- **Diretrizes:**
 1. Instituição do Complexo Aluizio Campos como **empreendimento estratégico de longo prazo para a cidade (ocupação planejada e gradual)**;
 2. Compreensão do Complexo Aluizio Campos enquanto uma **“nova cidade”** (“autossuficiência”);
 3. Promoção da **sustentabilidade econômica, social e ambiental** do Complexo Aluizio Campos;
 4. **Blindagem política** do empreendimento: **Governança Compartilhada Público–Privada**.

1. ALUÍZIO CAMPOS ENQUANTO EMPREENDIMENTO ESTRATÉGICO DE LONGO PRAZO

- As experiências de sucesso em outras localidades (em especial SUAPE) demonstram que a implantação de Distritos Industriais são projetos de longa maturação (20 anos – 30 anos).
- Por outro lado, as experiências concretas (PARQTEL de Recife, SUAPE em Pernambuco, principalmente) também evidenciam que **o imediatismo, o casuísmo e a ansiedade por soluções de curto prazo produzem riscos com grande potencial de impacto no futuro, com consequências para a atratividade e da própria eficiência do empreendimento a médio e longo prazos.**
- Por este motivo é fundamental que, apesar das pressões por uma resolução imediata e pela aceleração do processo de ocupação, a PMCG atue no sentido de **garantir o planejamento adequado para o empreendimento** (de modo a evitar passivos judiciais e outros desequilíbrios observados em outros locais) e seja **propulsora e guardiã de uma estratégia de implantação e ocupação planejada e gradual, levando em consideração a sustentabilidade do empreendimento no longo prazo.**
- Assim sendo, a **estratégia de implantação deve estar baseada em um Plano Diretor, cuja execução seja “fatiada” em grandes etapas de ocupação. Cada etapa deve ser lançada com a infraestrutura necessária devidamente garantida.** A ideia é que apenas após a consolidação desta primeira etapa a próxima fase seja lançada, e assim sucessivamente até que a ocupação do Aluízio Campos se complete.
- Este Plano Diretor deve **segregar áreas internas do Aluízio Campos, criando espaços especificamente destinados a cada uma das etapas de expansão do empreendimento, de acordo com as viabilidades técnica, ambiental e econômico-financeira.**
- **As primeiras etapas dos complexos industrial e logístico** (designada para abrigar as empresas que já manifestaram interesse em alocar-se no AC), por exemplo, **devem ser consideradas como as primeiras fases do projeto, sendo implantadas, portanto, de modo a não comprometer a sustentabilidade econômica, social e ambiental do Aluízio Campos no longo prazo.** Vale notar, por fim, que esta estratégia de expansão por etapas também se aplica aos demais negócios no Aluízio campos, a saber: Tecnópolis e Plataforma de Serviços

2. ALUÍZIO CAMPOS – UMA NOVA CIDADE

- Questões como **a complexidade** (integração entre diferentes ambientes: habitacional, industrial, logístico e de produção de conhecimento, pesquisa e inovação) e **a dimensão do complexo** Aluízio Campos em relação à cidade, bem como sua **caracterização**, ainda hoje, como uma **propriedade rural**¹ localizada em uma área **pertencente a uma bacia hidrográfica diferente** daquela à qual a cidade de Campina Grande faz parte, demandarão dos agentes envolvidos em sua governança uma **atuação efetiva no sentido de garantia de infraestrutura (física e de serviços) integralmente nova e especialmente voltada para a sustentabilidade do empreendimento**.
- **O Aluízio Campos deve constituir, portanto, uma nova centralidade para Campina Grande**, configurando-se enquanto **um de seus principais vetores de expansão e adensamento ao mesmo tempo em que possua uma infraestrutura de serviços (alimentação, comércio, saúde, educação, lazer, etc.) que evite ou minimize grandes deslocamentos de pessoas e cargas**, mitigando e neutralizando as potenciais consequências negativas para a mobilidade, o acesso e a circulação atualmente observadas.
- Será necessário, também, **avaliar os impactos do seu desenvolvimento de forma integrada**, evitando o que, de certa forma, aconteceu no Recife, onde os habitantes se deslocaram para novas áreas, levando consigo o comércio e os serviços e esvaziando, desse modo, o centro da cidade que acabou por entrar em processo de decadência.

¹ Ainda que colado ao núcleo urbano consolidado da cidade e que 80% do empreendimento esteja em área considerada urbana pela PMCG, na prática, o Aluízio Campos, hoje, se assemelha a uma área rural com quase sua integridade total (exceto o complexo habitacional, da área reservada à pedreira, das áreas ocupadas por posseiros e das poucos terrenos já comercializados e com implantação iniciada) se encontra coberta por vegetação

3. SUSTENTABILIDADE ECONÔMICA, SOCIAL E AMBIENTAL

As fases de concepção, implantação e a operação do Aluizio Campos devem ser pensadas de modo a garantir a sustentabilidade do empreendimento segundo 3 óticas distintas, ainda que complementares:

- **Econômica** → É necessário que o modelo de negócios do empreendimento garanta sua **auto sustentação**, com equilíbrio entre a estrutura de custos – de implantação e operação – e a capacidade do mesmo em gerar receitas próprias, **de modo a não onerar o Tesouro Municipal**.
- **Social** → A configuração do complexo deve levar em consideração **a melhoria da qualidade de vida da população (residente e empregada no complexo e de seu entorno)**. Nesse sentido, a implantação e a operação devem ser estruturadas de modo a garantir o **acesso a serviços** como educação, saúde, saneamento, segurança, transporte e lazer, entre outros) servindo, também, enquanto **mecanismo de promoção da prosperidade mediante a geração de emprego e a inclusão produtiva** (redução das desigualdades).
- **Ambiental** → A sustentabilidade ambiental do empreendimento deve ser priorizada desde a sua concepção, passando por sua implantação e permeando os princípios norteadores da gestão do complexo em sua totalidade.
 - No que tange à concepção e à implantação, será fundamental a **plena adequação do empreendimento à legislação ambiental vigente**. Ademais, dadas as características do empreendimento (80% localizado em área urbana e integração entre complexo produtivo e habitacional), é fundamental que **seja priorizada a atração de indústrias leves, com padrões reduzidos de poluição**. Para tanto, será fundamental a definição destes padrões já no âmbito do EIA/RIMA.
 - Já no que se refere à sua operação, será fundamental a **garantia de uma gestão adequada de resíduos, combinada a uma fiscalização rigorosa, de modo a impedir que o empreendimento se configure enquanto um passivo ambiental para a região** em virtude da contaminação do solo, do ar, de corpos hídricos e lençóis freáticos, e de suas consequências para o equilíbrio ecológico e para a saúde humana.

4. 'BLINDAGEM' POLÍTICA

- Durante a realização dos estudos e pesquisas para a elaboração do Plano Estratégico Campina Grande 2035¹, foi recorrente a consideração do **ambiente político da cidade, marcado por rivalidades partidárias acirradas e predatórias, como um dos principais gargalos ao desenvolvimento da cidade.**
- **Dada a importância do empreendimento** para a alavancagem da competitividade, da prosperidade e, conseqüentemente, da qualidade de vida da cidade de Campina Grande e região, **é fundamental que haja um grande esforço pela blindagem política do Aluizio Campos**
- Nesse sentido, será fundamental a **atuação imediata da PMCG**, já na fase de concepção estratégica do empreendimento, de modo a **garantir que o modelo de negócios selecionado seja sustentado em bases modernas de governança e gestão, com primazia da iniciativa privada**, no qual a Prefeitura atue, dentro de um modelo de governança compartilhada, apenas como **agente regulador e fiscalizador, salvaguardando as já citadas sustentabilidades social e ambiental do Aluizio Campos**

¹ Produto Contratual de nº 4: "Relatório de Pesquisa junto a Lideranças e Grupos Representativos da Cidade"



2.2. MISSÃO, VISÃO DE FUTURO E CONCEITO ESTRATÉGICO

2.2.1. MISSÃO E VISÃO DE FUTURO

MISSÃO



AGREGAR GANHOS DE EFICIÊNCIA E PRODUTIVIDADE AOS SEUS INTEGRANTES, PROPICIANDO ENCADEAMENTOS PRODUTIVOS, ESPAÇOS INTEGRADOS DE PRODUÇÃO, P&D, LOGÍSTICA, HABITAÇÃO E SERVIÇOS EM AMBIENTE SEGURO E ESTRATEGICAMENTE LOCALIZADO

VISÃO DE FUTURO PARA 2025



SEREMOS O COMPLEXO PRODUTIVO DE PRIMEIRA ESCOLHA PARA OPERADORES LOGÍSTICOS E PARA INDÚSTRIAS LEVES E DE BASE TECNOLÓGICA NO NORDESTE DO BRASIL

2.2.2. FOCOS ESTRATÉGICOS

Tendo em vista o alcance da visão de futuro para 2035, os agentes envolvidos na governança do Aluízio Campos seguirão os seguintes princípios estratégicos:

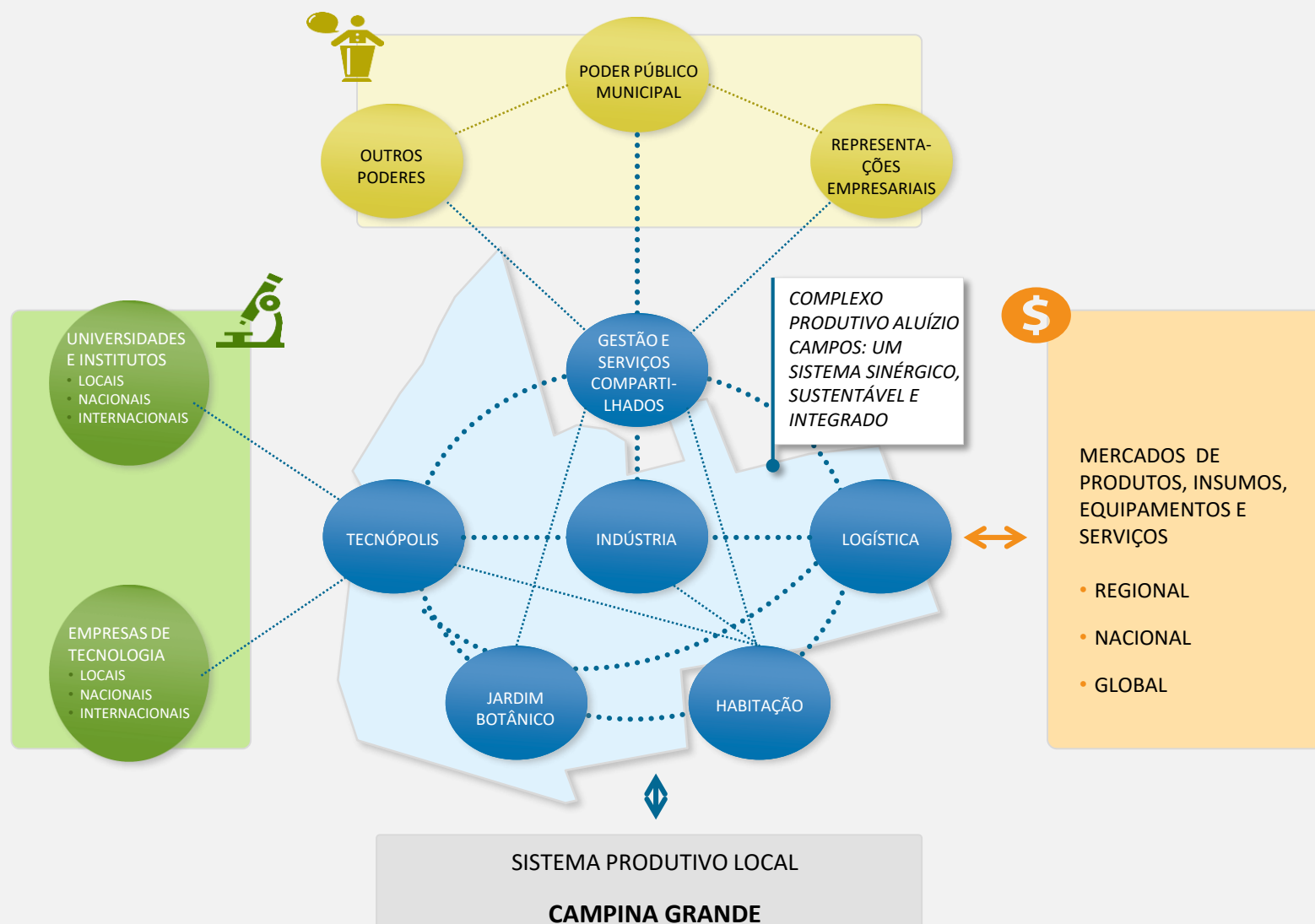
1. **Postura comercial ativa** - na prospecção de potenciais clientes e na divulgação do Aluízio Campos, de acordo com a definição dos nichos de mercado prioritários
2. **Articulação** - para estabelecimento de mecanismos de captação de recursos e financiamento e articulação regional para garantir a infraestrutura (duplicação rodoviária, reativação do eixo ferroviário e novo aeroporto)
3. **Estrutura de custos enxuta e flexível** - para rápida capacidade de resposta e de adaptação às condições do mercado
4. **Tolerância zero à insegurança** - ser intransigente com relação aos requisitos de segurança (industrial, patrimonial e das pessoas que habitam e trabalham no distrito)

2.2.3. CONCEITO ESTRATÉGICO

Cada negócio contido no Aluísio Campos, apesar de possuir seus elementos específicos (público-alvo, recursos, parceiros, etc.), não se constitui enquanto silo independente. Desse modo, é prevista a sua **integração tanto internamente**, no relacionamento com os demais negócios, **como externamente**, na interação com as estruturas locais, regionais e globais externas ao Complexo.

A figura apresentada a seguir ilustra este conceito.

REPRESENTAÇÃO DO CONCEITO ESTRATÉGICO DE INTEGRAÇÃO DOS NEGÓCIOS DO COMPLEXO ALUÍSIO CAMPOS EM SUAS DIMENSÕES INTERNAS E EXTERNAS



COMPLEXO PRODUTIVO ALUÍZIO CAMPOS | MAPA ESTRATÉGICO 2025

MISSÃO



AGREGAR GANHOS DE EFICIÊNCIA E PRODUTIVIDADE AOS SEUS INTEGRANTES, PROPICIANDO ENCADEAMENTOS PRODUTIVOS, ESPAÇOS INTEGRADOS DE PRODUÇÃO, P&D, LOGÍSTICA, HABITAÇÃO E SERVIÇOS EM AMBIENTE SEGURO E ESTRATEGICAMENTE LOCALIZADO

VISÃO DE FUTURO PARA 2025



SEREMOS O COMPLEXO PRODUTIVO DE PRIMEIRA ESCOLHA PARA OPERADORES LOGÍSTICOS E PARA INDÚSTRIAS LEVES E DE BASE TECNOLÓGICA NO NORDESTE DO BRASIL

CONCEITO ESTRATÉGICO



SISTEMA PRODUTIVO SINÉRGICO, INTEGRADO E SUSTENTÁVEL

MODELOS DE NEGÓCIO

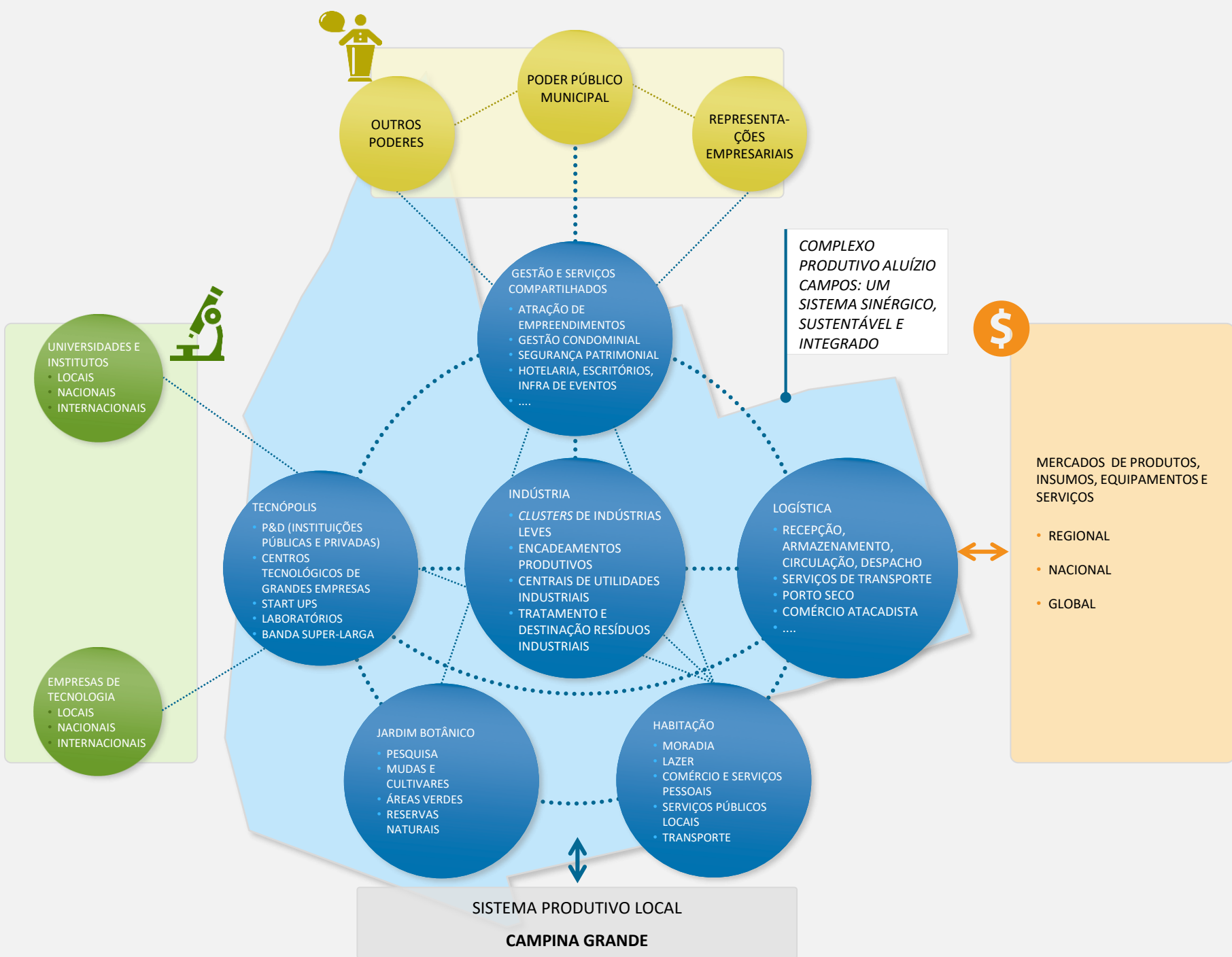
HABITAÇÃO	JARDIM BOTÂNICO	SERVIÇOS COMPARTILHADOS	TECNÓPOLIS	INDÚSTRIA	LOGÍSTICA
SEGMENTOS DE CLIENTES 1. Cidadãos campinenses anteriormente desprovidos de residência própria (ou financiamento prévio), com renda familiar mensal bruta de 0 a 4 salários mínimos (faixas 1; 1,5 e 2), havendo prioridade para portadores de deficiência física, idosos e residentes em áreas de risco	SEGMENTOS DE CLIENTES 1. Pesquisadores, instituições educacionais 2. População da cidade (alternativas de lazer) 3. Empresas de tecnologia voltadas para a área de biotecnologia e “economia verde” localizadas ou não no complexo industrial (J. Botânico)	SEGMENTOS DE CLIENTES 1. Investidores e empreendedores interessados em desenvolver negócios no Complexo Aluízio Campos 2. Operadoras de serviços compartilhados 3. Operadoras de serviços individuais	SEGMENTOS DE CLIENTES 1. instituições de p&d voltadas ao desenvolvimento de tecnologia 2. Empresários e empreendedores voltados à produção de tecnologia 3. Startups	SEGMENTOS DE CLIENTES 1. Indústrias leves e com baixo potencial de poluição, tais como: indústria calçadista, de vestuário, de montagem e metalomecânica e indústria de processamento de minerais 2. Indústria baseada em alta tecnologia – Indústria 4.0	SEGMENTOS DE CLIENTES 1. Operadores Logísticos de alta performance: • Transporte (Recepção e distribuição de insumos e produtos) • Armazenagem 2. Despacho aduaneiro (porto seco) 3. Centrais de comércio atacadista
PROPOSTAS DE VALOR 1. Viabilização da aquisição da casa própria dentro da realidade de famílias de baixa renda 2. Oferta de moradia em local urbanizado e com pleno acesso a serviços públicos (saneamento, saúde, educação, transporte, etc.) 3. Comodidade: oferta de serviços (escola, creches, posto de saúde, quadras e praças, etc.) e emprego em local próximo	PROPOSTAS DE VALOR 1. Comodidade: Oferta de serviços (alimentação, serviços bancários, hospedagem, comércio, etc.) dentro do próprio Complexo Aluízio Campos 2. Comodidade: Oferta de serviços (alimentação, serviços bancários, hospedagem, comércio, etc.) dentro do próprio Complexo Aluízio Campos 3. Ambiente propício (J. Botânico) para a realização de pesquisas, programas e projetos de conservação ambiental e pesquisa a respeito da flora regional	PROPOSTAS DE VALOR • Atendimento especializado a investidores e empreendedores interessados no Aluízio Campos • Maior facilidade de acesso a instituições que decidem em virtude da proximidade do dos canais existentes • Disponibilidade de infraestrutura e modelos de negócios adequados para a prestação de serviços compartilhados a preço competitivo • Disponibilidade de infraestrutura e modelos de negócios adequados para a prestação de serviços individualizados dentro do próprio complexo Aluízio Campos	PROPOSTAS DE VALOR 1. Acesso a mercado: Integração das instituições de ensino e pesquisa e de desenvolvedores de tecnologia e de empresas tecnológicas ao sistema produtivo, industrial e logístico 2. Espaço físico “sob medida”, especialmente projetado para esta finalidade	PROPOSTAS DE VALOR 1. Vantagens econômicas intrínsecas aos Distritos Industriais: • “Fundo comum de trabalhadores” • Efeito spill-over e troca de informações/conhecimento • Compartilhamento de Infraestrutura e serviços (redução de custos) 2. Facilidade Aduaneira (porto seco) 3. Localização Estratégica: Proximidade do mercado emergente do Nordeste 4. Oferta de infraestrutura e espaços qualificados para a expansão industrial 5. Articulação com o complexo logístico para encadeamento da cadeia de valor e escoamento produtivo 6. Redução dos custos logísticos (articulação com complexo logístico e proximidade de grandes mercados) 7. Articulação com instituições de P&D voltadas à produção de tecnologia por meio da Tecnópolis	PROPOSTAS DE VALOR 1. Localização privilegiada: articulação e contiguidade ao complexo industrial, forte integração (infraestrutura de transportes existente e potencial) e proximidade do mercado emergente do nordeste 2. Disponibilidade de infraestrutura e espaços qualificados para a operações logísticas, centros de distribuição e comércio atacadista 3. Facilidade aduaneira (porto seco) 4. Redução dos custos logísticos (sinergia, articulação com complexo industrial, e proximidade de grandes mercados) 5. Articulação com instituições de P&D voltadas à produção de tecnologia por meio da Tecnópolis
FONTES DE RECEITA • Implantação: Governo Federal / Caixa Econômica Federal – Programa Minha Casa Minha Vida/PMCG • Operação: Associação de Moradores/Condôminos: Taxa condominial	FONTES DE RECEITA 1. Inversões financeiras de parceiros / Agências de fomento e fundos governamentais 2. Cessão de Lotes (onerosa ou não) 3. Venda de serviços compartilhados (taxas condominiais, venda direta, etc.)	FONTES DE RECEITA 1. Viabilização financeira por meio de parceiros / Agências de fomento e fundos governamentais 2. Arrendamento / Venda de Lotes 3. Venda de serviços compartilhados (taxas condominiais, venda direta, etc.)	FONTES DE RECEITA 1. Inversões financeiras por meio de parceiros / Agências de fomento e fundos governamentais 2. Cessão onerosa de Lotes 3. Venda de serviços compartilhados (taxas condominiais, venda direta, etc.)	FONTES DE RECEITA 1. Inversões financeiras por meio de parceiros / Agências de fomento e fundos governamentais 2. Cessão onerosa de Lotes 3. Venda de serviços compartilhados (central de geração de energia, tratamento e destinação de esgoto, etc.) por meio taxas condominiais, venda direta ou outras formas de comercialização	FONTES DE RECEITA 1. Inversões financeiras por meio de parceiros / Agências de fomento e fundos governamentais 2. Cessão onerosa de Lotes 3. Venda de serviços compartilhados, taxas condominiais, venda direta, etc.)



2.3. MODELOS DE NEGÓCIOS

A CONSTRUÇÃO DOS MODELOS DE NEGÓCIOS - CONSIDERAÇÕES INICIAIS

- A elaboração dos modelos de negócios teve como pressuposto a concepção de integração interna e externa conforme apresentado no *Conceito Estratégico*.
- Além disso, foi elaborada, para cada negócio, uma modelagem específica, construída com base nos princípios de BMG (*Business Model Generation*) – com uso do método de criação de modelos de negócios CANVAS (descrito no Anexo 3 deste documento).
- Para cada um dos seis negócios do Aluizio Campos (complexo industrial, complexo logístico, complexo habitacional, tecnópolis e plataforma de serviços e facilidades e jardim botânico) foi feita uma caracterização geral do negócio e identificados seus elementos constitutivos, como proposta de valor para o cliente, segmentos de clientes, canais de distribuição dos produtos ou serviços, relacionamento com o cliente, fontes de receita, recursos, atividades e parceiros-chave e estrutura de custos.





2.3.1. COMPLEXO INDUSTRIAL

COMPLEXO INDUSTRIAL CONTEXTUALIZAÇÃO



Macroplan®
Perspectiva, Estratégia & Gestão



- É um dos negócios centrais (“*core business*”) do complexo Aluízio Campos (o outro é a Logística)
- Em virtude da sua localização (com 80% de sua extensão em área urbana) e das vantagens comparativas intrínsecas e históricas de Campina Grande¹, **recomenda-se que o foco do Aluízio Campos se dê na atração de indústrias leves e de base tecnológica, que em geral estão associadas a índices menores de poluição**, de modo a garantir que o progresso econômico do Distrito se dê com pressões antrópicas aceitáveis, sem comprometer a sua sustentabilidade social e ambiental.
- A indústria leve abrange diferentes empreendimentos industriais voltados à produção de bens de consumo duráveis, semiduráveis e não-duráveis. Em boa parte, sua implantação tende a depender menos de investimentos vultosos, podendo produzir e operar em diferentes níveis de escala.
- Em função do ativo estratégico da cidade no que diz respeito ao seu polo educacional-tecnológico, bem como em função da possibilidade de potencialização deste ativo por meio da Tecnópolis, recomenda-se, um foco especial nos **setores intensivos em tecnologia, de modo a inserir o Aluízio Campos nos novos paradigmas industriais associados à chamada indústria 4.0**

1 A indústria campinense está historicamente ligada à indústria leve, de bens de consumo, semiduráveis com destaque para os setores têxtil, coureiro, alimentício, vestuário (incluindo calçadista), fabricação de móveis, de produtos de metal e de produtos de plástico. A origem da indústria em Campina Grande está ligada à sua articulação com o ciclo do algodão, quando indústrias passaram a se instalar na cidade, com foco sobre os derivados do algodão (agave, óleo, artigos comestíveis e o próprio algodão). Ao longo de sua história, a cidade viveu ciclos de expansão deste potencial industrial, principalmente nos anos 1940, 1960 e, mais recentemente, entre as décadas de 1980 e 1990 (expansão do polo calçadista).

Fonte: Federação das Indústrias do Estado da Paraíba. **Cadastro industrial da Paraíba**. Campina Grande: FIEP, 2011. / ALVES, Leonardo da Silva. Os Incentivos Fiscais e a Indústria de Campina Grande de 1960 a 2011. In.: JUNIOR, Antônio Guedes Rangel; SOUZA, Cidoval Moraes de. **Campina Grande Hoje e Amanhã**. EDUEPB. 2014 / RAIS/MTE

→ INDÚSTRIA LEVE: CONCEITO E EXEMPLOS

A indústria leve também é conhecida como indústria produtora de **bens de consumo**.

Se divide em três tipos:

- **Indústria de bens duráveis:** produzem produtos não-perecíveis, como é o caso da indústria automobilística, de eletrônicos, eletrodomésticos, robótica, etc.
- **Indústria de bens semiduráveis:** produzem produtos como roupas, calçados, celulares, etc.
- **Indústria de bens não-duráveis:** produzem produtos perecíveis, isto é, de primeira necessidade. Por exemplo, a indústria de alimentos e bebidas, fármacos, etc.

» ATENÇÃO

As indústrias leves a serem estimuladas a integrar o Complexo Industrial são as que **guardam conexão com as vocações e competências de Campina Grande** (têxtil e confecções, calçados, moveleira) e **que possuem baixo impacto ambiental** (o que não inclui curtumes, cimento e vidro, papel e celulose, por exemplo)

→ INDÚSTRIA 4.0: CONCEITO

Conceito: incorporação da digitalização à produção industrial, dando origem à chamada 4ª. Revolução industrial. Esta se refere à integração e controle da produção a partir de sensores e equipamentos conectados em rede e da fusão do mundo real com o mundo virtual, criando os sistemas ciberfísicos e viabilizando o emprego da inteligência artificial. São também conhecidas como ‘indústrias inteligentes’

Pilares: Internet das Coisas; *Big Data Analytics*; computação em nuvem, robótica avançada, inteligência artificial, novos materiais e novas tecnologias de manufatura aditiva (impressão 3D) e manufatura híbrida (funções aditivas e de usinagem em um mesmo equipamento)

Impactos: flexibilidade das linhas de produção (e customização em massa); aumento da produtividade e da eficiência no uso de recursos (como energia, por exemplo); encurtamento dos prazos de lançamento de novos produtos no mercado; novo reposicionamento das empresas nas cadeias globais de valor

COMPLEXO INDUSTRIAL

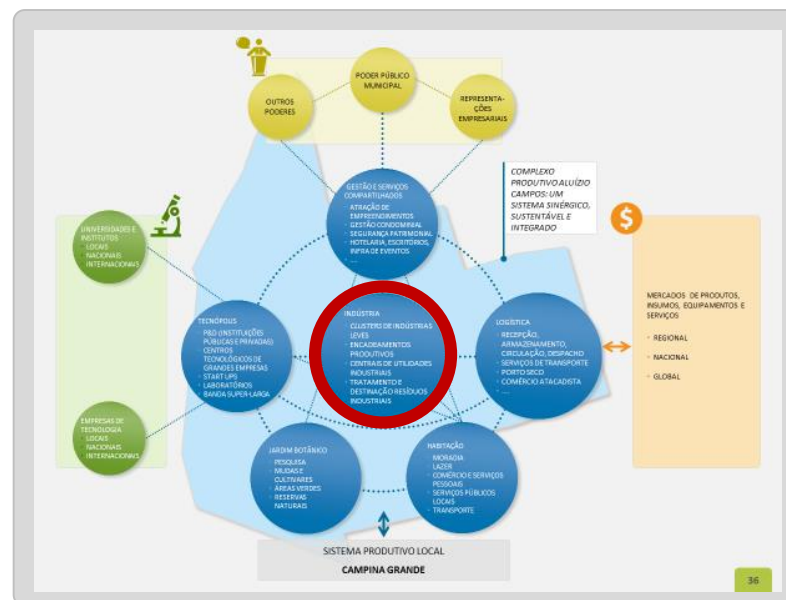
COMPONENTES E RELACIONAMENTOS

→ COMPONENTES

- Clusters de indústrias leves e de alta tecnologia
- Encadeamentos produtivos
- Centrais de utilidades industriais
- Tratamento e destinação de resíduos industriais (segundo princípios dos parques eco-industriais)

→ RELACIONAMENTOS INTRADISTRITO

- Tecnópolis – fornece pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e melhoria de processos produtivos, serviços laboratoriais, serviços técnicos avançados e infraestrutura de TIC
- Complexo habitacional – fornece força de trabalho e alternativas de alimentação / lazer
- Gestão de serviços compartilhados – fornece segurança, infraestrutura de eventos, suporte para atração de investimentos
- Complexo logístico – recebe/armazena e despacha os produtos produzidos e os destina aos consumidores, recebe/armazena os insumos e equipamentos para a produção industrial



COMPLEXO INDUSTRIAL

VIABILIZAÇÃO E FONTES DE RECEITA

→ VIABILIZAÇÃO FINANCEIRA

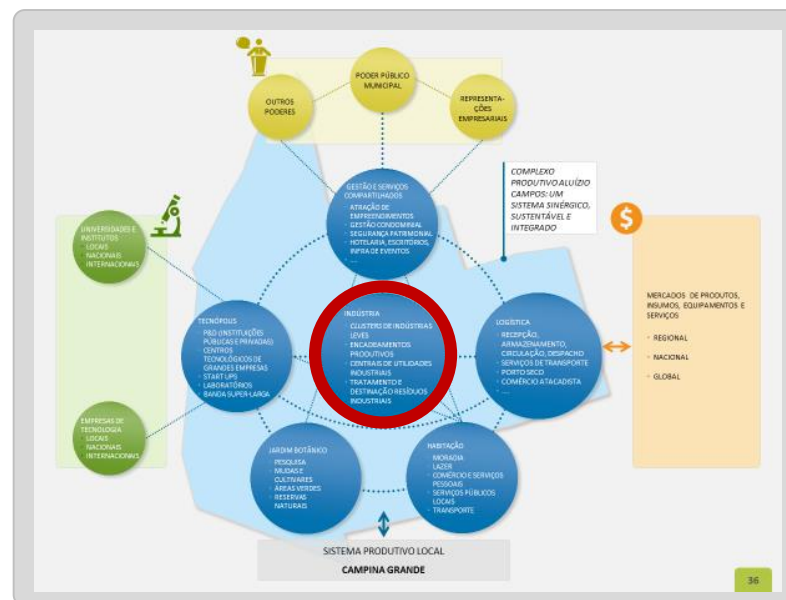
- Aportes de agências de fomento
- Aportes de fundos governamentais
- Parcerias público-privadas

→ FONTES DE RECEITA PARA O COMPLEXO ALUÍSIO CAMPOS COM A IMPLANTAÇÃO DO DISTRITO INDUSTRIAL

- Cessão de lotes com infraestrutura
- Venda de serviços compartilhados (central de geração de energia, tratamento de efluentes e resíduos, usinas de reciclagem, segurança) cobrados em taxas condominiais, venda direta ou outras formas de comercialização

→ FONTES DE RECEITA DO COMPLEXO INDUSTRIAL

- Venda de produtos para os mercados local, regional, nacional e internacional



CANVAS

COMPLEXO INDUSTRIAL

INTEGRAÇÃO AOS DEMAIS MODELOS
DE NEGÓCIOS E À ESTRATÉGIA

Elemento chave para a alavancagem do complexo produtivo como um todo por se constituir um dos seus negócios centrais.

PARCEIROS PRINCIPAIS



Prefeitura de Campina Grande:

- Conselho Municipal de Desenvolvimento Econômico
- Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico
- Secretaria Municipal de Planejamento
- Secretaria Municipal de Obras
- SESUMA

Comitê Ferroviário da Paraíba

SUDEMA

Associação de Indústrias do Aluízio Campos

FIEP

ATIVIDADES-CHAVE



Garantia de acesso a serviços compartilhados

Divulgação e Prospecção de clientes

Relacionamento com cliente

Articulação Institucional

Viabilização Infraestrutura

RECURSOS PRINCIPAIS



Recursos Humanos, Técnicos e Competências Organizacionais: Estrutura profissional capacitada na operação do complexo

Recursos Físicos: Espaço físico e infraestrutura de serviços (energia, água, esgoto, internet, etc..)

Recursos Financeiros: Fontes de financiamento para viabilização da infraestrutura necessária

PROPOSTA DE VALOR



Vantagens econômicas Intrínsecas aos Distritos Industriais:
"Fundo comum de trabalhadores"
Efeito *spill-over* e troca de informações/conhecimento
Compartilhamento de Infraestrutura e serviços (redução de custos)

Facilidade Aduaneira (porto seco)

Localização Estratégica: Proximidade do mercado emergente do Nordeste

Oferta de infraestrutura e espaços qualificados para a expansão industrial

Articulação com o complexo logístico para encadeamento da cadeia de valor e escoamento produtivo

Redução dos custos logísticos (articulação com complexo logístico e proximidade de grandes mercados)

Articulação com instituições de P&D voltadas à produção de tecnologia por meio da Tecnópolis

RELACIONAMENTO



COM CLIENTES

Assistência individualizada a clientes ou grupo de clientes

CANAIS



Comitê Gestor do Complexo Aluízio Campos

Unidade Gestora do Complexo Industrial Aluízio Campos

SEGMENTOS DE CLIENTES



Indústrias leves e com baixo potencial de poluição, tais como: indústria calçadista, de vestuário, de montagem e metalomecânica e indústria de processamento de minerais

Indústria baseada em alta tecnologia – Indústria 4.0

ESTRUTURA DE CUSTO

Estudos e Projetos
Macrozoneamento e EIA-RIMA, Plano Diretor, Estudos Topográficos e Projetos de Engenharia

Implantação e Expansão
infraestrutura e centrais de serviços,

Operação e manutenção:
Infraestrutura, centrais de serviços, utilidades e unidade gestora

FONTES DE RECEITA

Cessão onerosa de Lotes

Inversões financeiras por meio de parceiros / Agências de fomento e fundos governamentais

Venda de serviços compartilhados (central de geração de energia, tratamento e destinação de esgoto, etc.) por meio de taxas condominiais, venda direta ou outras formas de comercialização



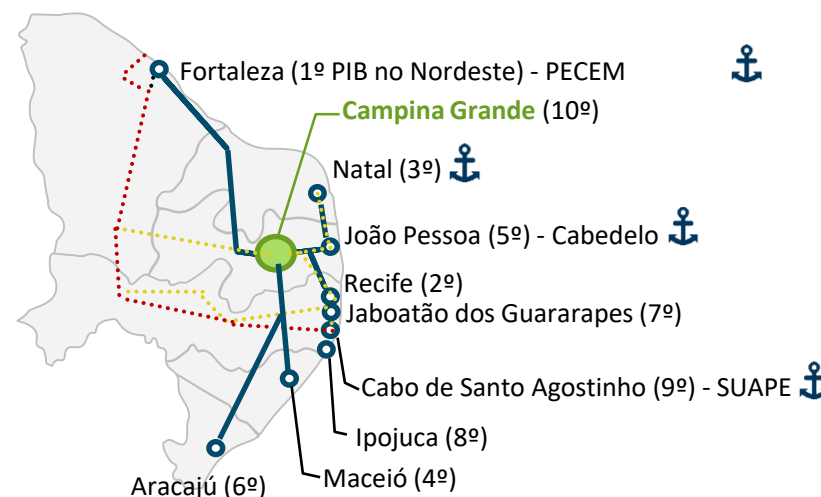


2.3.2. COMPLEXO LOGÍSTICO

COMPLEXO LOGÍSTICO CONTEXTUALIZAÇÃO

- É um dos negócios centrais (*core business*) do Complexo. O outro é a indústria
- Em virtude da localização estratégica de Campina Grande o setor de atividades relacionados à logística (armazenagem e movimentação de carga) tem grande potencial nos próximos anos
- Esta plataforma logística se configurará enquanto um dos principais diferenciais competitivos do Aluizio Campos ao permitir a concentração, em um mesmo espaço, de um sistema produtivo industrial integrado à cadeia de operadores logísticos, reduzindo os custos operacionais e ampliando a competitividade das empresas localizadas no Distrito

REDE DE CONEXÃO AOS 10 MAIORES PIBS DO NORDESTE ORIENTAL E AOS PRINCIPAIS PORTOS DA REGIÃO²



Legenda

- Rodovias
- - - Ferrovias Contempladas na Transnordestina
- - - Ferrovias não Contempladas na Transnordestina

Distâncias Rodoviárias com relação às capitais

Fortaleza – 618 Km
Natal – 286 Km
Recife – 194 Km
João Pessoa – 134 Km
Maceió – 337 km
Aracajú – 541 km

¹ Fonte: Produto Contratual de nº 7: “Visão de Futuro”. Atualmente (2014), a participação do setor representa 0,79% do total de empregos no setor de logística do Nordeste.

COMPLEXO LOGÍSTICO

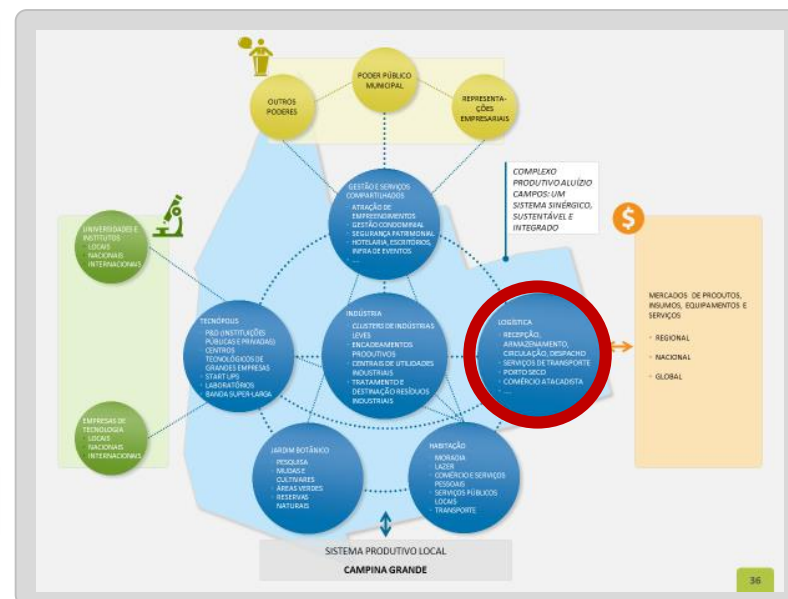
COMPONENTES E RELACIONAMENTOS

COMPONENTES

- Recepção, armazenamento, circulação e despacho de mercadorias
- Serviços de transporte
- Porto seco
- Comercio atacadista

RELACIONAMENTOS INTRADISTRITO

- Tecnópolis – fornece pesquisa e desenvolvimento de melhoria de processos, e infraestrutura de TIC
- Complexo habitacional – fornece força de trabalho e alternativas de alimentação / lazer
- Gestão de serviços compartilhados – fornece segurança, infraestrutura de eventos, suporte atração de investimentos
- Complexo industrial – principal cliente, demanda os serviços, encaminha os produtos a serem despachados (venda) e recebe insumos e equipamentos



» O complexo logístico faz a mediação entre a produção do complexo industrial e os mercados de produtos, insumos e equipamentos em âmbito regional, nacional e internacional

COMPLEXO LOGÍSTICO

VIABILIZAÇÃO E FONTES DE RECEITA

→ VIABILIZAÇÃO FINANCEIRA

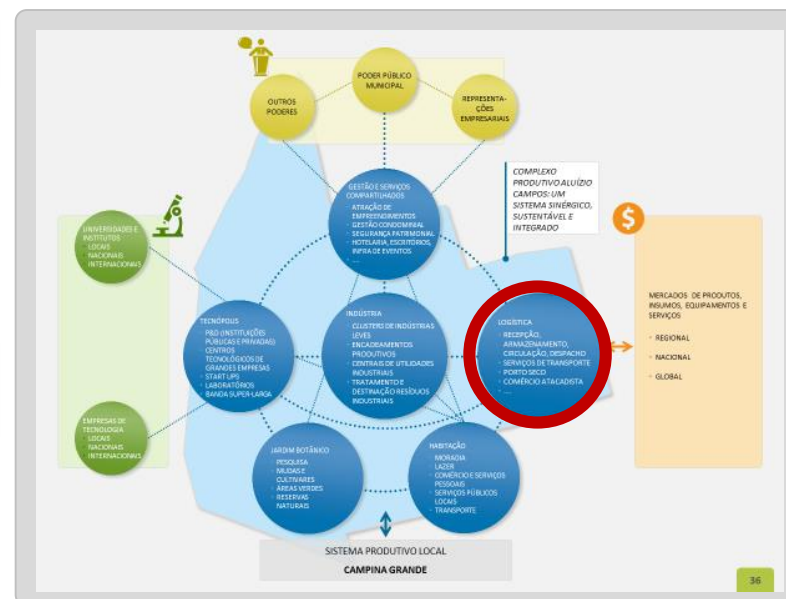
- Aportes de agências de fomento
- Aportes de fundos governamentais
- Parcerias público-privadas

→ FONTES DE RECEITA PARA O COMPLEXO ALUÍSIO CAMPOS COM A IMPLANTAÇÃO DO COMPLEXO LOGÍSTICO

- Cessão onerosa de lotes
- Venda de serviços compartilhados (central de geração de energia, reciclagem, segurança) cobrados em taxas condominiais, venda direta ou outras formas de comercialização

→ FONTES DE RECEITA DO COMPLEXO LOGÍSTICO

- Venda de serviços de recepção, armazenagem, circulação, comercialização e despacho de mercadorias
- Venda de serviços de transporte
- Taxas de serviços aduaneiros



» O Complexo logístico atende às empresas do Aluísio Campos mas também a outras empresas locais e regionais

CANVAS

COMPLEXO

LOGÍSTICO

INTEGRAÇÃO AOS DEMAIS MODELOS
DE NEGÓCIOS E À ESTRATÉGIA

Diferencial competitivo do Complexo Produtivo Aluizio Campos ao possibilitar a integração da cadeia de valor das indústrias ali localizadas à montante (recepção e armazenagem de insumos) e à jusante (escoamento produtivo)

PARCEIROS PRINCIPAIS



Prefeitura de Campina Grande:

- Conselho Municipal de Desenvolvimento Econômico
- Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico
- Secretaria Municipal de Planejamento
- Secretaria Municipal de Obras
- SESUMA

Comitê Ferroviário da Paraíba

SUDEMA

Associação de Operadores Logísticos do Aluizio Campos

FIEP e ACCG

ATIVIDADES-CHAVE



Garantia de acesso a serviços compartilhados

Divulgação e prospecção de clientes

Relacionamento com clientes

Articulação Institucional

Viabilização de Infraestrutura

RECURSOS PRINCIPAIS



Recursos Humanos, Técnicos e Competências Organizacionais: Estrutura profissional capacitada na operação logística

Recursos Físicos: Espaço físico especificamente projetado para operações logísticas e infraestrutura de serviços (energia, água, esgoto, infovia, etc..)

Recursos Financeiros Fontes de financiamento para viabilização da infraestrutura necessária

PROPOSTA DE VALOR



Localização privilegiada: articulação e contiguidade ao complexo industrial, forte integração (infraestrutura de transportes existente e potencial) e proximidade do mercado emergente do nordeste

Disponibilidade de infraestrutura e espaços qualificados para a operações logísticas, centros de distribuição e comércio atacadista

Facilidade aduaneira (porto seco)

Redução dos custos logísticos (sinergia, articulação com complexo industrial, e proximidade de grandes mercados)

Articulação com instituições de P&D voltadas à produção de tecnologia por meio da Tecnópolis

RELACIONAMENTO COM CLIENTES



Assistência individualizada a clientes ou grupo de clientes

CANAIS



Comitê Gestor do Complexo Aluizio Campos

Unidade Gestora do Complexo Logístico

SEGMENTOS DE CLIENTES



Operadores Logísticos de alta performance:

- Transporte (Recepção e distribuição de insumos e produtos)
- Armazenagem

Despacho aduaneiro (porto seco)

Centrais de comércio atacadista

ESTRUTURA DE CUSTO



Estudos e Projetos Macrozoneamento e EIA-RIMA, Plano Diretor, Estudos Topográficos e Projetos de Engenharia

Implantação e Expansão infraestrutura e centrais de serviços,

Operação e manutenção: Infraestrutura, centrais de serviços, utilidades e unidade gestora

FONTES DE RECEITA

Cessão onerosa de Lotes

Inversões financeiras por meio de parceiros / Agências de fomento e fundos governamentais

Venda de serviços compartilhados, taxas condominiais, venda direta, etc.)





2.3.3. TECNÓPOLIS

- Trata-se de área do Aluizio Campos reservada para instalação de instituições públicas de ensino superior (com ações de pesquisa e inovação, ensino e extensão) e de empresas produtoras de tecnologia
- Seu objetivo fundamental é facilitar o **desenvolvimento de produtos e serviços com foco na inovação** por meio da criação de um **espaço propício para a inovação em função da integração, em um mesmo espaço, de agentes (instituições públicas de ensino superior) e produtores de tecnologia (indústria de base tecnológica)**
- Nesse sentido, a Tecnópolis pretende potencializar o ativo estratégico representado pelo polo educacional-tecnológico da cidade de Campina Grande ao possibilitar uma **maior interação entre a produção científica e acadêmica com relação ao sistema produtivo, em prol da inovação**

TECNÓPOLIS

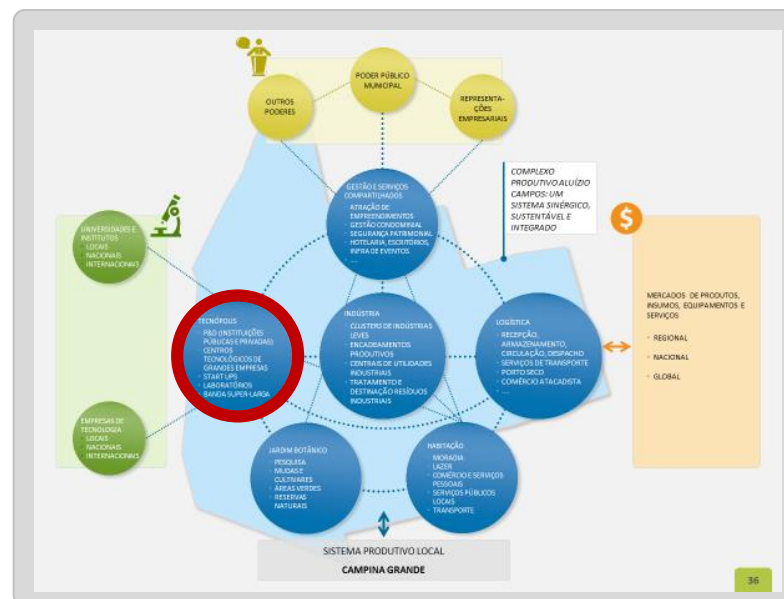
COMPONENTES E RELACIONAMENTOS

COMPONENTES

- Pesquisa, desenvolvimento e inovação (instituições públicas e privadas)
- Centros tecnológicos de grandes empresas
- Start-ups
- Laboratórios
- Banda larga

RELACIONAMENTOS INTRADISTRITO

- Complexo industrial – adquire tecnologia, banda larga, pesquisa e inovação, testes laboratoriais diversos e serviços avançados
- Complexo habitacional – fornece força de trabalho e alternativas de alimentação / lazer
- Gestão de serviços compartilhados – fornece segurança, infraestrutura de eventos, atração de investimentos
- Jardim Botânico – adquire pesquisa e inovação e testes laboratoriais



» A Tecnópolis faz a mediação entre as universidades e institutos de pesquisa regionais, nacionais e internacionais e as necessidades das empresas do complexo industrial. Também faz a mediação entre as empresas de tecnologia locais, nacionais e internacionais e o conjunto do complexo

Aluísio Campos

TECNÓPOLIS

VIABILIZAÇÃO E FONTES DE RECEITA

VIABILIZAÇÃO FINANCEIRA

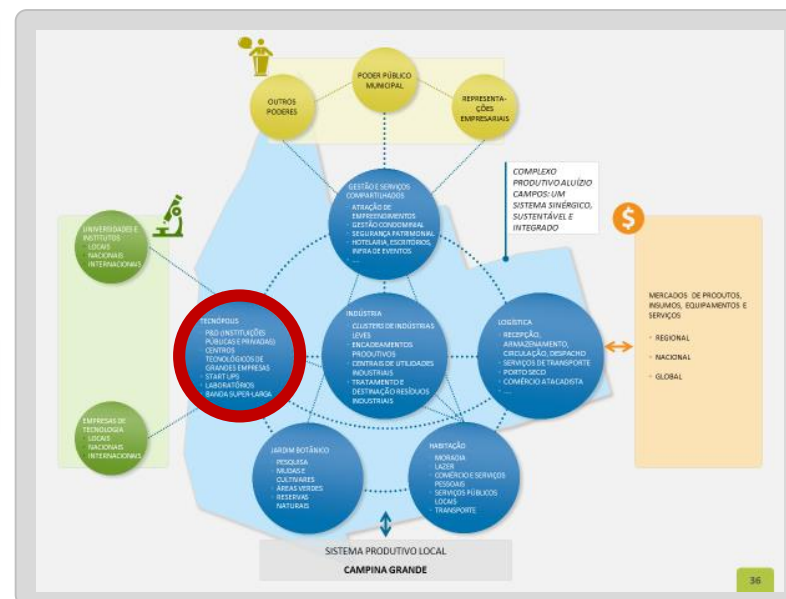
- Aportes de agências de fomento
- Aportes de fundos governamentais
- Parcerias público-privadas

FONTES DE RECEITA PARA O COMPLEXO ALUÍSIO CAMPOS COM A IMPLANTAÇÃO DA TECNÓPOLIS

- Cessão onerosa de lotes
- Venda de serviços compartilhados (central de geração de energia, reciclagem, segurança) cobrados em taxas condominiais, venda direta ou outras formas de comercialização

FONTES DE RECEITA DA TECNÓPOLIS

- Venda de serviços de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação
- Venda de serviços laboratoriais diversos
- Venda de serviços avançados e de TIC
- Venda de capacitações e treinamentos



» A Tecnópolis atende às empresas do Aluísio Campos mas também a outras empresas locais, regionais e nacionais

CANVAS

TECNÓPOLIS

INTEGRAÇÃO AOS DEMAIS MODELOS
DE NEGÓCIOS E À ESTRATÉGIA

Diferencial competitivo para atração de indústrias intensivas em conhecimento e de base tecnológica (indústria 4.0), inserindo Campina Grande nos paradigmas mais recentes de produção industrial.

PARCEIROS PRINCIPAIS



Prefeitura Municipal
de Campina Grande

Instituições de Ensino
e Pesquisa

- Baseadas em Campina Grande
- De outras localidades

Incubadoras e
Aceleradoras

ATIVIDADES-CHAVE



Articulação
Institucional

Atração e prospecção de
clientes

Viabilização de infraestrutura
e serviços

Capacitação em
empreendedorismo e gestão

RECURSOS PRINCIPAIS



Recursos Humanos, Técnicos e Competências Organizacionais:
Estrutura profissional capacitada na operação do complexo

Recursos Físicos: Espaço físico e infraestrutura de serviços (energia, água, esgoto, infovia, etc..)

Recursos Financeiros Fontes de financiamento para viabilização da infraestrutura necessária

PROPOSTA DE VALOR



Acesso a mercado:
Integração das instituições de ensino e pesquisa e de desenvolvedores de tecnologia e de empresas tecnológicas ao sistema produtivo, industrial e logístico

Espaço físico “sob medida”, especialmente projetado para esta finalidade

RELACIONAMENTO COM CLIENTES



Assistência individualizada a clientes ou grupos de clientes

CANAIS



Comitê Gestor do Complexo Aluizio Campos

Unidade Gestora da Tecnópolis

SEGMENTOS DE CLIENTES



Instituições de P&D voltadas ao desenvolvimento de tecnologia

Empresários e empreendedores voltados à produção de tecnologia

Startups

ESTRUTURA DE CUSTO



Estudos e Projetos
Macrozoneamento e EIA-RIMA, Plano Diretor, Estudos Topográficos e Projetos de Engenharia

Implantação e Expansão
infraestrutura e centrais de serviços. infovia adaptada à demanda por alta conectividade

Operação e manutenção:
Infraestrutura, centrais de serviços, infovia, utilidades e unidade gestora

FONTES DE RECEITA

Inversões financeiras por meio de parceiros / Agências de fomento e fundos governamentais

Cessão onerosa de Lotes

Venda de serviços compartilhados (taxas condominiais, venda direta, etc.)





2.3.4. JARDIM BOTÂNICO

- A preocupação com a redução dos impactos ambientais das atividades industriais modernas pode ser observada por meio de duas vertentes. A primeira consiste na adequação dos próprios processos produtivos em direção à chamada indústria verde. A segunda focaliza a preservação ambiental do entorno, recuperando áreas degradadas ou protegendo reservas. Como exemplo, a Vale possui três grandes projetos nessa direção – dois parques botânicos (um em São Luís e outro em Vitória) e um parque zoobotânico (em Carajás). Empresas individuais também tem adotado o conceito de preservação pela implantação de reservas e parques, que unem a responsabilidade ambiental com a responsabilidade social, atendendo a demandas da população e aumentando as áreas verdes dos municípios.
- O Jardim Botânico do complexo Aluísio Campos insere-se nesta vertente, sendo pensado como um espaço destinado a pesquisa de espécies botânicas e novos cultivares adaptados ao ecossistema local, e ao lazer da população, com oferta de atividades esportivas e contemplativas ao ar livre (trilhas, arvorismo, jardins sensoriais, borboletários, entre outras) . Também é um espaço que contribuirá para que Campina Grande possa proteger suas reservas naturais e alcançar a meta de 2 árvores por habitante.

JARDIM BOTÂNICO

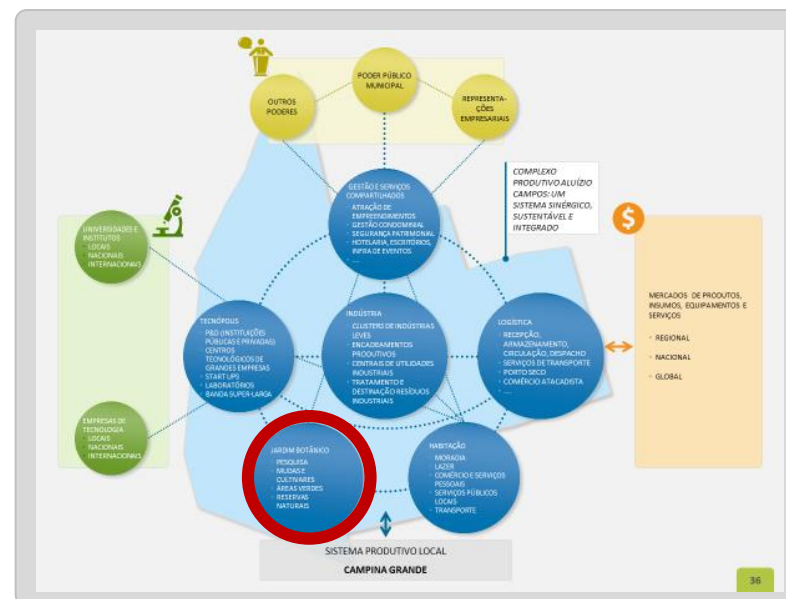
COMPONENTES E RELACIONAMENTOS

→ COMPONENTES

- Pesquisa
- Mudas e Cultivares
- Áreas verdes
- Reservas naturais

→ RELACIONAMENTOS INTRADISTRITO

- Gestão de serviços compartilhados – fornece segurança, infraestrutura para eventos, suporte à atração de investimentos
- Tecnópolis – fornece pesquisa e infraestrutura de TIC



» O Jardim Botânico se destina ao lazer da população residente no complexo habitacional e ao lazer do município de Campina Grande como um todo

JARDIM BOTÂNICO

VIABILIZAÇÃO E FONTES DE RECEITA

→ VIABILIZAÇÃO FINANCEIRA

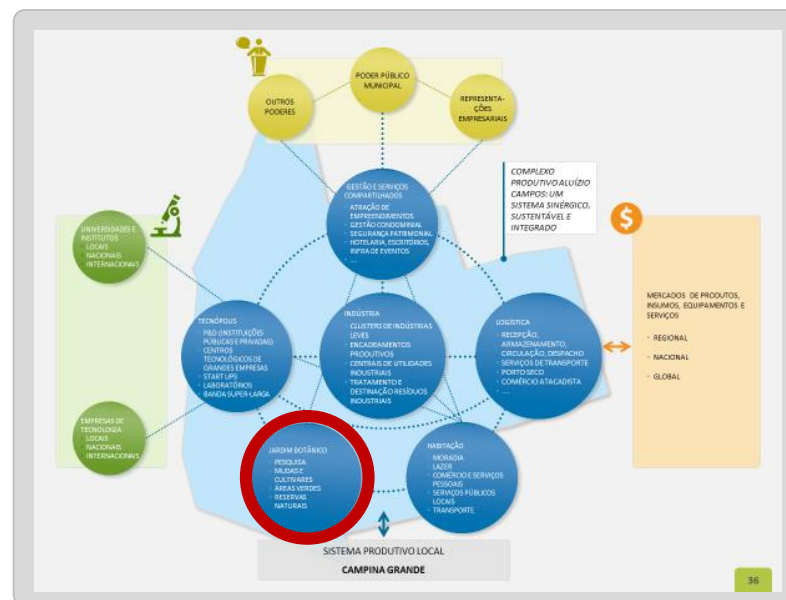
- Aportes de agências de fomento
- Aportes de fundos governamentais
- Parcerias público-privadas ('adoção' por empresas de determinados produtos 'conceito', como borboletário, orquidário, entre outros)

→ FONTES DE RECEITA PARA O COMPLEXO ALUÍSIO CAMPOS COM A IMPLANTAÇÃO DO JARDIM BOTÂNICO

- Taxas Condominiais e serviços compartilhados

→ FONTES DE RECEITA DO JARDIM BOTÂNICO

- Aportes de fundos de pesquisa e agências de fomento
- Venda de mudas e cultivares
- Cobrança de ingressos para atividades específicas



CANVAS

JARDIM

BOTÂNICO

INTEGRAÇÃO AOS DEMAIS MODELOS
DE NEGÓCIOS E À ESTRATÉGIA

Agregação de áreas verdes e/ou ambientalmente preservadas, de ambientes de pesquisa e de alternativas de lazer para a população em geral e para a população residente no ou usuária do complexo Aluizio Campos

PARCEIROS PRINCIPAIS



Prefeitura de Campina Grande:

- Coordenação de Meio Ambiente Municipal (COMEA)
 - SESUMA
 - Secretaria Municipal de Planejamento
 - Secretaria Municipal de Obras
- Instituições de Pesquisa Especializada em Botânica

SUDEMA

ATIVIDADES-CHAVE



Divulgação e Prospecção de clientes

Articulação Institucional

Relacionamento com clientes

Viabilização de infraestrutura e serviços

RECURSOS PRINCIPAIS



Recursos Humanos, Técnicos e Competências Organizacionais:
Estrutura profissional capacitada na operação do Jardim Botânico

Recursos Físicos: Espaço físico e infraestrutura de serviços (energia, água, esgoto, espaços)

Recursos Financeiros Fontes de financiamento para viabilização da infraestrutura necessária

PROPOSTA DE VALOR



Comodidade: Oferta de serviços (alimentação, serviços bancários, hospedagem, comércio, etc.) dentro do próprio Complexo Aluizio Campos

Alternativa de lazer à população local (Jardim Botânico)

Ambiente propício (J. Botânico) para a realização de pesquisas, programas e projetos de conservação ambiental e pesquisa a respeito da flora regional

RELACIONAMENTO COM CLIENTES



Assistência individualizada ou a grupos de clientes

CANAIS



Comitê Gestor do Complexo Aluizio Campos

Unidade Gestora do Jardim Botânico

SEGMENTOS DE CLIENTES



Pesquisadores, instituições educacionais

População da cidade (alternativas de lazer)

Empresas de tecnologia voltadas para a área de biotecnologia e "economia verde" localizadas ou não no complexo industrial (J. Botânico)

ESTRUTURA DE CUSTO



Estudos e Projetos
Macrozoneamento e EIA-RIMA, Plano Diretor, Estudos Topográficos e Projetos de Engenharia

Implantação e Expansão
Infraestrutura e unidades de serviços e utilidades adaptadas à demanda

Operação e manutenção:
Infraestrutura, unidades de serviços, utilidades e unidade gestora

FONTES DE RECEITA



Inversões financeiras de parceiros / Agências de fomento e fundos governamentais

Cessão de Lotes (onerosa ou não)

Venda de serviços compartilhados (taxas condominiais, venda direta, etc.)



2.3.5. COMPLEXO HABITACIONAL

- O Complexo habitacional do Aluízio Campos é, atualmente, o único negócio do Distrito que já se encontra plenamente em fase de implantação
- Com previsão de término das obras para Outubro de 2017, o complexo habitacional é financiado, em grande parte, pelo Governo Federal, constituindo-se enquanto o maior complexo habitacional ora em construção pelo programa do GF, com um total de 5.000 unidades habitacionais (UH)
- Para além das UH's, o complexo contará, também, com três creches, dois postos de saúde, duas escolas, duas praças com academia e um Centro de Referência de Assistência Social (CRAS)
- O complexo habitacional, ao se inserir no ecossistema do Aluízio Campos será um dos seus principais diferenciais, dada a **possibilidade de articulação entre local de trabalho e moradia, com ampliação da qualidade de vida dos empregados, redução de custos para os empregadores e redução de impactos negativos sobre a mobilidade da cidade**

COMPLEXO HABITACIONAL

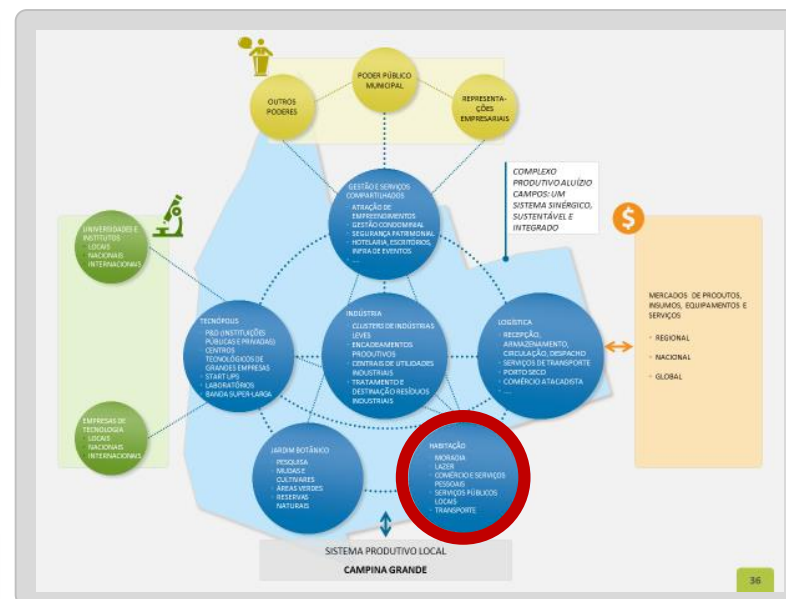
COMPONENTES E RELACIONAMENTOS

→ COMPONENTES

- Moradia
- Lazer
- Comércio e serviços pessoais
- Serviços públicos locais
- Transporte

→ RELACIONAMENTOS INTRADISTRITO

- Jardim Botânico – fornece opção de lazer para os moradores
- Complexos industrial e logístico – demandam força de trabalho
- Gestão de serviços compartilhados – demanda força de trabalho



COMPLEXO HABITACIONAL

VIABILIZAÇÃO E FONTES DE RECEITA

→ VIABILIZAÇÃO FINANCEIRA

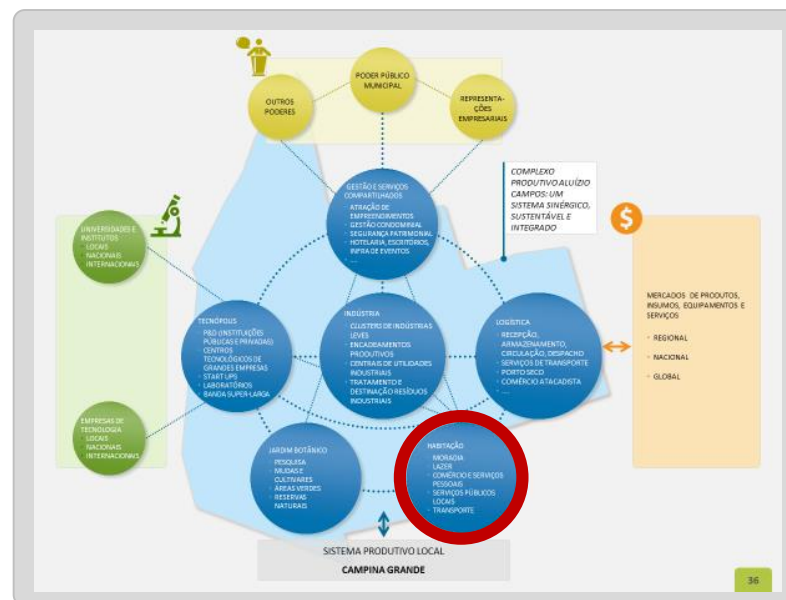
- Governo Federal - Caixa Econômica Federal – Programa Minha Casa, Minha Vida

→ FONTES DE RECEITA PARA O COMPLEXO ALUÍSIO CAMPOS COM A IMPLANTAÇÃO DO COMPLEXO HABITACIONAL

- Taxa condominial

→ FONTES DE RECEITA DO COMPLEXO HABITACIONAL

- Taxa condominial para operação



CANVAS

COMPLEXO HABITACIONAL

INTEGRAÇÃO AOS DEMAIS MODELOS DE NEGÓCIOS E À ESTRATÉGIA

Fornecimento de mão-obra para os clientes definidos nos demais modelos de negócio

Possibilidade de articulação entre local de trabalho e moradia, com ampliação da qualidade de vida dos empregados, redução de custos para os empregadores e redução de impactos sobre a mobilidade da cidade

PARCEIROS PRINCIPAIS



Caixa Econômica Federal

Governo Federal

Prefeitura Municipal de Campina Grande

Associação de Moradores

ATIVIDADES-CHAVE



Articulação Institucional

Fiscalização e Monitoramento

RECURSOS PRINCIPAIS



Financiamento Governo Federal + Construtora especializada em conjuntos habitacionais

Estrutura de prestação de serviços públicos (Estado e Prefeitura)

PROPOSTA DE VALOR



Viabilização da aquisição da casa própria dentro da realidade de famílias de baixa renda

Oferta de moradia em local urbanizado e com pleno acesso a serviços públicos (saneamento, saúde, educação, transporte, etc.)

Comodidade: oferta de serviços (escola, creches, posto de saúde, quadras e praças, etc.) e emprego em local próximo

RELACIONAMENTO COM CLIENTES



Assistência a grupos de moradores

CANAIS



Associação de Moradores

Cadastro Único da Prefeitura

SEGMENTOS DE CLIENTES



Cidadãos campinenses anteriormente desprovidos de residência própria (ou financiamento prévio), com renda familiar mensal bruta de 0 a 4 salários mínimos (faixas 1; 1,5 e 2), havendo prioridade para portadores de deficiência física, idosos e residentes em áreas de risco

ESTRUTURA DE CUSTO



Construção do Conjunto Habitacional e das estruturas complementares

Manutenção (infraestrutura urbana)

Operação de serviços públicos (limpeza urbana, coleta de lixo, iluminação pública, segurança, etc.)

FONTES DE RECEITA



Implantação: Governo Federal / Caixa Econômica Federal – Programa Minha Casa Minha Vida/PMCG

Operação: Associação de Moradores/Condomínios: Taxa condominial



2.3.6. PLATAFORMA DE SERVIÇOS E FACILIDADES

- A complexidade, a dimensão e a localização do Aluízio Campos demandarão, dos agentes envolvidos em sua governança, um esforço no sentido de desenvolver as sinergias do complexo, de modo a mitigar e neutralizar as potenciais consequências negativas para mobilidade da região ao reduzir sua dependência com relação à cidade de Campina Grande
- Assim sendo, a possibilidade do complexo Aluízio Campos se constituir numa nova centralidade para Campina Grande, demandará a implantação de uma ampla infraestrutura de serviços (alimentação, comércio, saúde, educação, lazer, etc.), de modo a caracterizar-se como “uma nova cidade”
- Do mesmo modo, a Gestão de todo o complexo é condição essencial para o seu sucesso. Serviços de atração de empreendimentos, gestão condominial, segurança patrimonial, hotelaria, escritórios compartilhados e infraestrutura para eventos devem ser considerados.

PLATAFORMA DE GESTÃO E SERVIÇOS INTEGRADOS

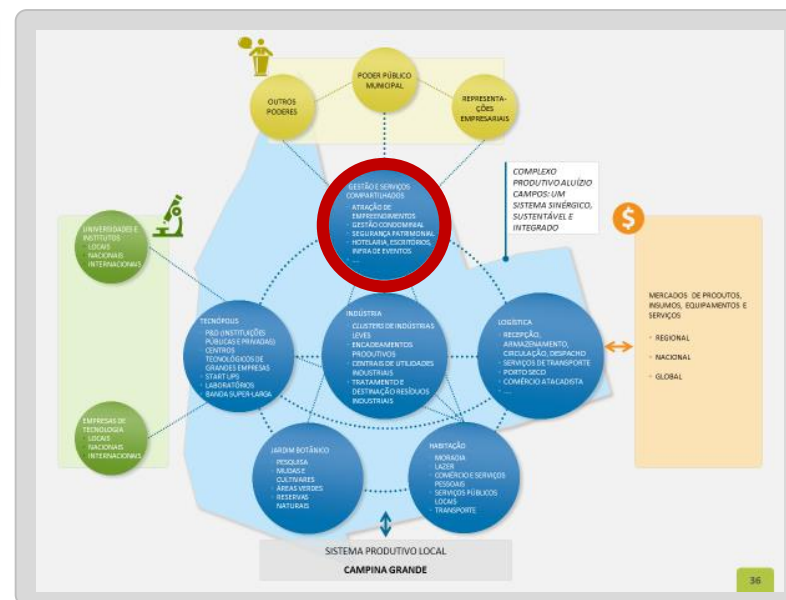
COMPONENTES E RELACIONAMENTOS

COMPONENTES

- Atração de empreendimentos
- Gestão condominial
- Segurança patrimonial
- Infraestrutura para serviços pessoais (hotelaria, restaurantes, lanchonetes, bancos, conveniências)
- Escritórios compartilhados
- Infraestrutura de eventos

RELACIONAMENTOS INTRADISTRITO

- Atende a todas as unidades do Distrito, exceto o pólo habitacional, com serviços que podem ser compartilhados



PLATAFORMA DE GESTÃO E SERVIÇOS INTEGRADOS

VIABILIZAÇÃO E FONTES DE RECEITA

→ VIABILIZAÇÃO FINANCEIRA

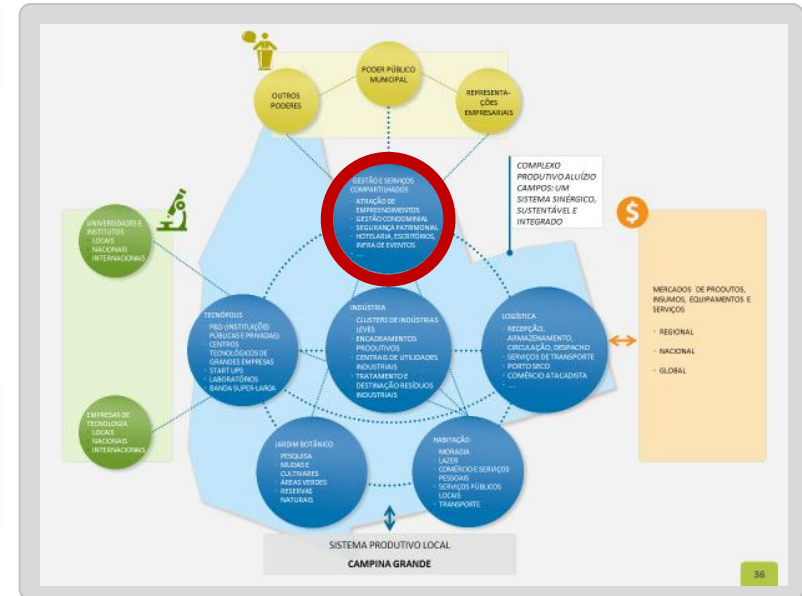
- Aportes de agências de fomento
- Aportes de fundos governamentais
- Parcerias público-privadas

→ FONTES DE RECEITA PARA O COMPLEXO ALUÍSIO CAMPOS COM A IMPLANTAÇÃO DA PLATAFORMA DE GESTÃO E SERVIÇOS INTEGRADOS

- Taxa condominial

→ FONTES DE RECEITA DA PLATAFORMA DE GESTÃO E SERVIÇOS INTEGRADOS

- Venda e aluguel de espaço para serviços (comércio, rede hoteleira, escritórios, serviços de saúde, etc.) e/ou de serviços conexos



CANVAS

PLATAFORMA DE GESTÃO E SERVIÇOS INTEGRADOS

INTEGRAÇÃO AOS DEMAIS MODELOS DE NEGÓCIOS E À ESTRATÉGIA

Prestação de Serviços para todos os segmentos de clientes do complexo, incluindo:

1. Empresas do Complexo Industrial
2. Empresas do Complexo Logístico
3. Empresas da Tecnópolis
4. Operadores do Jardim Botânico

PARCEIROS PRINCIPAIS



Prefeitura de Campina Grande:

- Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico
- Secretaria Municipal de Planejamento
- Secretaria Municipal de Obras
- Conselho Municipal de Desenvolvimento Econômico
- SESUMA

ATIVIDADES-CHAVE



Atração, prospecção e recepção de clientes

Articulação Institucional

Prestação de serviços compartilhados

Oferta de infraestrutura para prestação de serviços individuais

RECURSOS PRINCIPAIS



Recursos Humanos, Técnicos e Competências Organizacionais:
Estrutura profissional capacitada na execução dos serviços

Recursos Físicos: Espaço físico e infraestrutura de serviços (energia, água, esgoto, utilidades)

Recursos Financeiros Fontes de financiamento para viabilização da infraestrutura necessária

PROPOSTA DE VALOR



Atendimento especializado a investidores e empreendedores interessados no Aluizio Campos

Maior facilidade de acesso a instituições que decidem em virtude da proximidade dos canais existentes

Disponibilidade de infraestrutura e modelos de negócios adequados para a prestação de serviços compartilhados a preço competitivo

Disponibilidade de infraestrutura e modelos de negócios adequados para a prestação de serviços individualizados dentro do próprio complexo Aluizio Campos

RELACIONAMENTO COM CLIENTES



Assistência individual ou a grupos de clientes (atuais ou potenciais)

CANAIS



Comitê Gestor do Complexo Aluizio Campos

Unidade Gestora da Plataforma de Serviços Compartilhados

SEGMENTOS DE CLIENTES



Investidores e empreendedores interessados em desenvolver negócios no Complexo Aluizio Campos

Operadoras de serviços compartilhados

Operadoras de serviços individuais

ESTRUTURA DE CUSTO

Implantação: Contratação EIA-RIMA e Plano Diretor

Implantação: Execução Macrozoneamento e Estudo Topográfico

Implantação: Implantação de Infraestrutura

Operação: Manutenção da Infraestrutura Urbana e serviços

Implantação: Projetos Complementares (saneamento, urbanização, etc.)

FONTES DE RECEITA

Viabilização financeira por meio de parceiros / Agências de fomento e fundos governamentais

Arrendamento / Venda de Lotes

Venda de serviços compartilhados (taxas condominiais, venda direta, etc.)





2.4. MODELO DE GESTÃO

O NOVO MODELO DE GESTÃO

ORIENTAÇÕES ESTRATÉGICAS



Macroplan®
Prospectiva, Estratégia & Gestão



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PARAÍBA



Comitê Gestor do PED/CG 2035
e Municípios do entorno

- O atual modelo de gestão do Aluizio Campos se encontra centrado na Prefeitura Municipal de Campina Grande, principal responsável pela articulação entre **Agência Municipal de Desenvolvimento Econômico – AMDE** (principal canal entre o empreendimento e o mercado, ainda que com uma postura em grande parte passiva com relação ao mapeamento e à abordagem de potenciais clientes), o **Comitê Gestor de Incentivos Econômicos** (primeira instância de aprovação das cartas de intenção recebidas de empresas interessadas na aquisição de lotes no Aluizio Campos) e o **Conselho Municipal de Desenvolvimento Econômico** (2ª instância de aprovação e instrumento de participação da comunidade, por meio de entidades representativas)
- Por mais que se deva reconhecer o importante papel desempenhado por estas instituições nesta primeira fase do empreendimento, é importante e urgente **ampliar a sua capacidade e eficácia para assegurar agilidade operacional e capacidade de resposta** às necessidades de mercado, além de ampliar a **‘blindagem política’ do empreendimento** (tornando-o menos vulnerável aos ciclos eleitorais e rivalidades partidárias).
- Por isso, é **necessário e oportuno rever o modelo atual, priorizando a adoção de um novo modelo mais competitivo e alinhado ao conceito estratégico** aqui definido

O NOVO MODELO DE GESTÃO

ORIENTAÇÕES ESTRATÉGICAS



Macroplan®
Perspectiva, Estratégia & Gestão



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PARAÍBA



Comitê Gestor do PED/CG 2035
e Municípios do entorno

- O novo modelo, portanto, deve ser estabelecido com base no conceito de **gestão compartilhada**, de modo a **conferir à iniciativa privada a prerrogativa nas definições referentes ao desenvolvimento econômico do Aluízio Campos**, ficando a **Prefeitura com o papel de órgão regulador e fiscalizador**, de modo a garantir e salvaguardar os requisitos necessários para sua sustentabilidade ambiental e social.
- Este modelo poderia ser utilizado, inclusive, já na viabilização da Primeira Etapa do Distrito Aluízio Campos, cuja infraestrutura necessária seria garantida por meio de uma concessão de uso da área (a exemplo do que foi feito no Porto do Recife). Nesse modelo, o eventual ganhador da licitação de concessão firmaria contratos de arrendamento com as empresas interessadas trazendo, assim, maior segurança para o empreendimento, enquanto, à Prefeitura, lhe caberia o estabelecimento da finalidade da concessão.
- É importante que haja segurança, também, para o investidor. Por isso, a alocação de recursos (via investimento) para realização da primeira etapa do Aluízio Campos deve se dar de forma escalonada no tempo, de modo que o investidor tenha segurança para investir à medida em que o interesse de clientes em arrendarem lotes sejam efetivados.
- Percebe-se, portanto, que o estabelecimento do Novo Modelo de Gestão demandará, de imediato, um **esforço comercial da PMCG** que, de posse deste direcionamento estratégico e dos demais elementos necessários (listados no capítulo 7 deste documento), deverá se empenhar na **divulgação do empreendimento e na captação de recursos / busca de parcerias com entidades privadas interessadas na implantação e operação (via concessão) do complexo produtivo**

O NOVO MODELO DE GESTÃO

ORIENTAÇÕES ESTRATÉGICAS



Macroplan®
Perspectiva, Estratégia & Gestão



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PARAÍBA



Comitê Gestor do PED/CG 2035
e Municípios do entorno

- A **arquitetura da gestão** do Complexo Aluizio compreende duas instituições centrais:
 - um **Comitê Gestor**,
 - Uma **Entidade Operadora**
- O **Comitê Gestor** terá a missão de formular e gerir a estratégia de desenvolvimento do Complexo, assegurando a integração sinérgica entre suas partes componentes, assim como o alinhamento estratégico e harmonia entre os diferentes modelos de negócio e atuação. O Comitê Gestor, quando necessário, atuará na resolução de conflitos eventualmente surgidos. Também fará parte de sua missão assegurar a conformidade legal das operações e velar pela sustentabilidade econômica, ambiental e social do empreendimento como um todo. Um contrato de gestão ou de concessão de serviços será o instrumento que regulará a relação do Comitê Gestor com a Entidade Operadora;
- A **Entidade Operadora** responderá ao Comitê Gestor. Sua natureza jurídica será definida no Plano Diretor do Complexo, mas sob hipótese alguma será uma instituição pública. Poderá ser uma empresa privada específica para operar o Complexo em regime de concessão ou uma OSCIP. Esta entidade reuniria **5 unidades gestoras, cada uma delas especializada em um dos complexos do Aluizio Campos**. A exceção é o complexo habitacional, cuja operação e gestão é da alçada dos próprios moradores, observando-se no entanto uma

O NOVO MODELO DE GESTÃO

ESTRUTURA BÁSICA

ESTRUTURA BÁSICA

COMITÊ GESTOR DO COMPLEXO ALUÍZIO CAMPOS

(PREFEITURA, CÂMARA MUNICIPAL, MINISTÉRIO PÚBLICO, ENTIDADES EMPRESARIAIS, ASSOCIAÇÕES DOS USUÁRIOS E MORADORES)

ATRIBUIÇÕES

FUNÇÕES ESTRATÉGICAS

- FORMULAÇÃO E GESTÃO DA ESTRATÉGIA
- MONITORAMENTO E AVALIAÇÃO DA PERFORMANCE DA(S) OPERADORA(S)
- GARANTIA DE ALINHAMENTO E HARMONIA NA GESTÃO DOS DIFERENTES MODELOS DE NEGÓCIO
- RESOLUÇÃO DE CONFLITOS
- REPRESENTAÇÃO E PROMOÇÃO INSTITUCIONAL

II INSTITUIÇÃO PRIVADA OU PÚBLICO-PRIVADA ESPECIALIZADA NO DESENVOLVIMENTO, EXPANSÃO E OPERAÇÃO INTEGRADA DO COMPLEXO ALUÍZIO CAMPOS DE FORMA SUSTENTÁVEL

UNIDADE
GESTORA DO
COMPLEXO
INDUSTRIAL

UNIDADE
GESTORA DO
COMPLEXO
LOGÍSTICO

UNIDADE
GESTORA DA
TECNÓPOLIS

UNIDADE
GESTORA DO
JARDIM
BOTÂNICO

UNIDADE
GESTORA DA
PLATAFORMA
DE SERVIÇOS

FUNÇÕES EXECUTIVAS

- COORDENAÇÃO DAS OPERAÇÕES, GESTÃO DO DESEMPENHO E PRESTAÇÃO DE CONTAS
- AÇÕES COMERCIAIS
- EXECUÇÃO DE SERVIÇOS
- OPERAÇÃO DE UTILIDADES
- GESTÃO DE CONTRATOS
- GESTÃO DE PESSOAS E DE SERVIÇOS TERCEIRIZADOS

COMPOSIÇÃO: ESTRUTURA PROFISSIONAL “ENXUTA” REUNINDO PROFISSIONAIS E REDES DE SERVIÇOS COM ELEVADA COMPETÊNCIA E CAPACIDADE EMPREENDEDORA



2.5. VIABILIZAÇÃO FINANCEIRA E PARTICIPAÇÃO DA INICIATIVA PRIVADA

VIABILIZAÇÃO FINANCEIRA E PARTICIPAÇÃO DA INICIATIVA PRIVADA (1)

1. **A necessidade de grandes volumes de recursos físicos e financeiros** para sua implantação é a principal dificuldade que o projeto Aluizio Campos enfrenta hoje.
2. Dada suas restrições financeiras, **difficilmente a PMCG conseguirá obter, por conta própria, recursos suficientes para implantar o Aluizio Campos**, nem mesmo para a sua primeira fase, sendo que o recurso exclusivo ao endividamento, mesmo que seja em operações de crédito de longo prazo, é um caminho que deve ser evitado.
3. Ademais, **a recorrência a recursos da União tende a se mostrar cada vez mais difícil**, sobretudo em um contexto de crescente necessidade de ajuste fiscal estrutural, a exemplo da PEC 241 (limitação do gasto público à inflação observada no ano anterior).
4. Dado o cenário de provável escassez duradoura de recursos públicos, **a melhor configuração do Complexo Aluizio Campos é a de um empreendimento *state free***, o qual dependerá de sua atratividade ao setor privado e do grau de segurança que o mesmo pode oferecer enquanto investimento rentável e economicamente viável.

VIABILIZAÇÃO FINANCEIRA E PARTICIPAÇÃO DA INICIATIVA PRIVADA (2)

5. **A melhor estratégia de implantação é segmentá-la em grandes etapas**, cada uma com seu planejamento, divulgação e gestão próprios, dilui o volume de recursos (para implantação de infraestrutura, por exemplo) ao longo do tempo, gerando valorização das demais áreas a serem implantadas nas etapas subsequentes à medida em que as fases anteriores avançam com sucesso. Esta é a estratégia adotada em diversos modelos de negócio, como os *shoppings centers*.
6. A mesma, apesar de exigir um planejamento detalhado específico para cada etapa (cada etapa deve ser lançada com a infraestrutura necessária devidamente garantida, por exemplo), demanda, por outro lado, uma **visão de longo prazo que consiga dar unidade e equilíbrio a cada uma das fases implantadas**. Para tanto, é fundamental que a equipe envolvida no projeto avance, imediatamente, no modelo conceitual e na definição do macrozoneamento (no âmbito do plano diretor) e em um macroplanejamento capaz de segregar áreas internas, definido, assim, especificamente, as etapas de expansão do Aluizio Campos.
7. **Apenas após a definição das etapas do projeto, no Plano Diretor, é que se deveria modelar a participação da iniciativa privada**, a ser avançada por meio de uma concessão de direito de uso (ou direito real de uso) com um fim específico (o Distrito Aluizio Campos) ou a contratação de uma OSCIP. **A concessão, se este for o caminho, deve ser por um prazo compatível com a recuperação do investimento e a taxa de retorno deve ser livremente estabelecida pelos eventuais interessados.**

VIABILIZAÇÃO FINANCEIRA E PARTICIPAÇÃO DA INICIATIVA PRIVADA (3)

8. Numa primeira aproximação, a **iniciativa privada pode participar do Aluízio Campos de duas formas:**
 9. Como Arrendatários/Usuários;
 10. Como Implantadores e Arrendadores
11. Segundo informações da PMCG já há uma demanda por área por parte de aproximadamente 600 empresas, as quais manifestaram interesse em se instalarem no Distrito.
12. Essa manifestação de interesse, se confirmada, reduz de forma considerável o risco econômico do Aluízio Campos, ao mitigar o risco de demanda futura pela área na qual os implantadores investiriam, com garantia de infraestrutura, etc.
13. Assim, **a demanda já existente pode ser um atrativo para a participação privada na implantação e operação do projeto.**

14. POSSIBILIDADES DE ATRAÇÃO DA INICIATIVA PRIVADA

- Cessão de uso (ou direito real de uso) por parte da PMCG por meio de outorga
 - Objetivo: Implantação da Primeira Fase do Distrito Aluizio Campos, compreendendo a infraestrutura e os galpões
 - Modelo de Negócio: Arrendamento de lotes/galpões por meio de contratos de longo prazo
- Uma opção seria o cessionário ser um Fundo de Investimento ou um Fundo Imobiliário constituído com este fim. Assim, o fundo implantaria e operaria o Aluizio Campos

15. PARCERIA COM A INICIATIVA PRIVADA – PARTICIPANTES E ATRIBUIÇÕES

- **Fundo de Investimento/Imobiliário:** Prepara o Projeto conceitual/anteprojeto definido a partir da demanda preexistente e arremata a concessão
- **Empresários (os aproximadamente 600 interessados):** Firma contrato prévio de arrendamento das estruturas/lotes do Distrito Aluizio Campos e pode atuar como capitalizador do Fundo
 - Se houver a opção pelo modelo no qual os empresários seriam, ao mesmo tempo, capitalizadores do fundo e arrendatários dos galpões, isto faria com que, na prática, estes estivesse nas “duas pontas” do projeto: sendo arrendadores e arrendatários. Essa dupla posição tem potencial de reduzir o risco do negócio. No entanto, seria necessário sondar esta possibilidade e se os 600 empresários teriam interesse e capacidade financeira para aderir à tal modalidade

16. PARCERIA COM A INICIATIVA PRIVADA – ALTERNATIVAS

- O modelo de cooperação com a iniciativa privada proposto seria avançado na prática com a PMCG estabelecendo uma operação de **“troca de área”** com o fundo responsável pela implantação do projeto. Isto é, após ceder a integralidade do terreno ao fundo, após a implantação efetiva (infraestrutura, etc.), em cada etapa, o fundo repassaria uma área à Prefeitura. Estas áreas, de propriedade da PMCG, seriam geridas pelo próprio fundo e, nesse caso, a Prefeitura receberia os arrendamentos.
- De forma alternativa, o fundo poderia se estabelecer uma **“troca financeira”** entre fundo e Prefeitura, tendo a área a ser trocada com base em valor previamente estabelecidos. Os recursos assim obtidos poderão ser aplicados nas demais etapas do projeto ou em projetos de outra natureza dentro do Aluizio Campos.



CAMPINA
GRANDE 2035



3

PLANO INDICATIVO PARA O DESENVOLVIMENTO DO COMPLEXO NO HORIZONTE 2016-2025



Macroplan®
Prospectiva, Estratégia & Gestão



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PARAÍBA



Comitê Gestor do PED/CG 2035
e Municípios do entorno

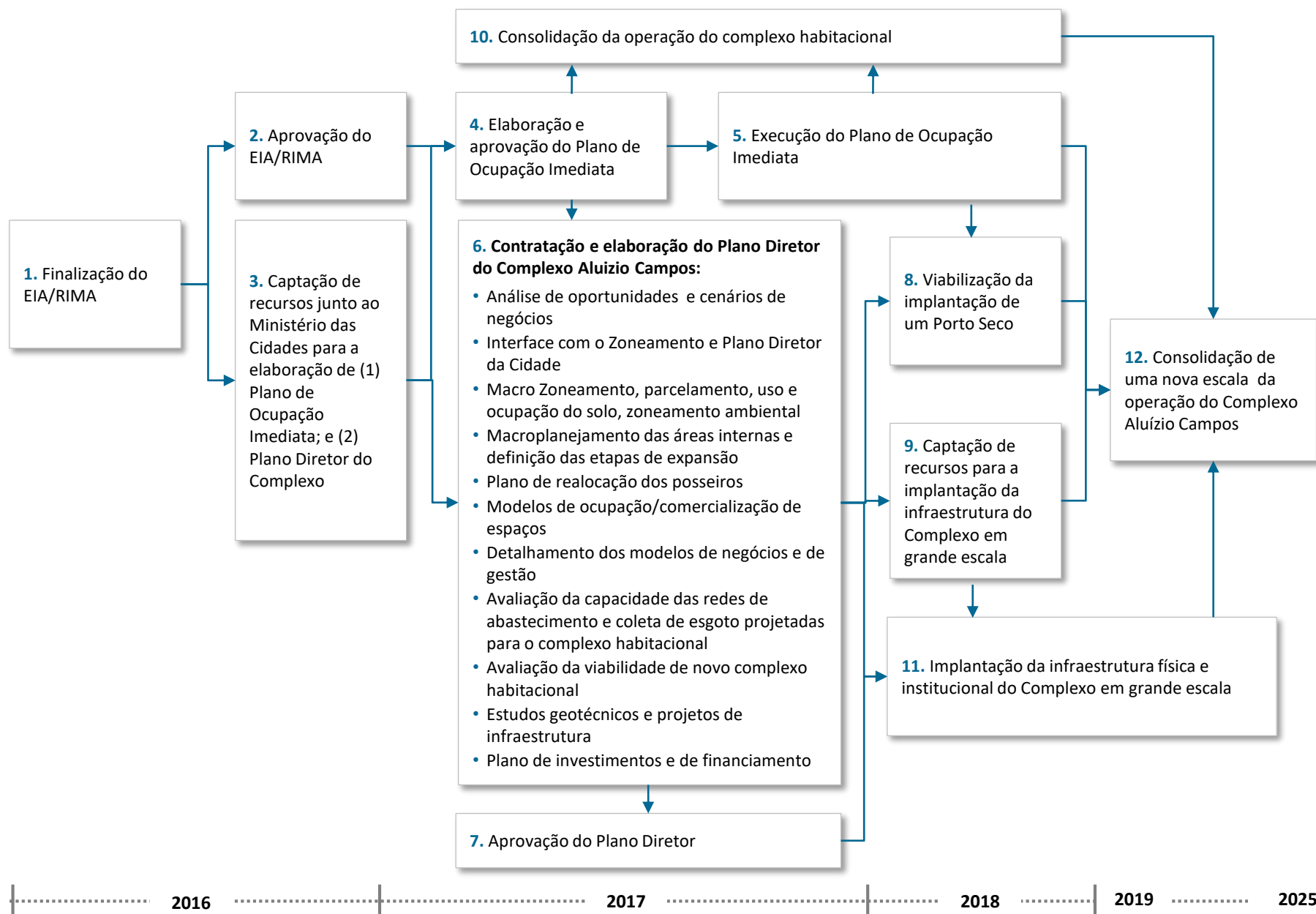
CONTEXTO E CONDICIONANTES



- Como era esperado, dado o potencial do empreendimento, a divulgação do Aluízio Campos despertou, de imediato, grande interesse no mercado privado, de modo que, até o presente momento, cerca de **600** empresas já demonstraram interesse em adquirir os futuros lotes do complexo industrial e logístico.
- Por este motivo, se faz necessário que as entidades envolvidas na governança do empreendimento encontrem **soluções que compatibilizem o atendimento à esta demanda imediata sem, ao mesmo tempo, prejudicar o desenvolvimento e sustentabilidade futura do empreendimento como um todo.**
- Para tanto é necessário harmonizar uma agenda mais imediata de ocupação limitada, além dos estudos de impacto ambiental (ora em andamento) com um cuidadoso trabalho de concepção, planejamento e organização do Complexo Aluízio Campos num horizonte de longo prazo (próximos 20 a 40 anos), que esteja alinhado ao Plano Estratégico da Cidade (ora em elaboração) e que assegure uma configuração territorial e funcional de alta performance a médio e longo prazos.além de considerar as melhores práticas existentes.
- É justamente neste sentido que se propõe este o Plano Indicativo representado no diagrama e especificado a seguir.

DESENVOLVIMENTO DO COMPLEXO PRODUTIVO ALUIZIO CAMPOS 2016 – 2025

PLANO INDICATIVO PARA O DESENVOLVIMENTO DO COMPLEXO NO HORIZONTE 2016-2025 | VISÃO DE CONJUNTO



Para tanto, este trabalho deve compreender, necessariamente, os seguintes elementos, a serem executados ao longo dos próximos 10 anos:

- 1. Finalização do EIA/RIMA** para a área do Aluizio Campos
- 2. Aprovação do EIA/RIMA** nos órgãos competentes
- 3. Captação de recursos** junto ao Ministério das Cidades para a elaboração:
 - a. de um Plano de Ocupação Limitada e Imediata;** e
 - b. do Plano Diretor do Complexo Aluizio Campos,** incluindo Macro Zoneamento, parcelamento, uso e ocupação do Solo (micro zoneamento, com definição da sua ocupação para se evitar conflitos de uso que possa por em risco a viabilidade do empreendimento), zoneamento Ambiental e todos os projetos de infraestrutura urbana –
- 4. Elaboração e aprovação do Plano de Ocupação Limitada e Imediata**
- 5. Execução do Plano de Ocupação Limitada e Imediata**

ESPECIFICAÇÃO DAS ETAPAS (CONTINUAÇÃO)

6. Contratação e elaboração de um Plano Diretor do Complexo Aluizio Campos compreendendo:

- Análise das oportunidades emergentes e desenvolvimento de cenários de negócios para o Complexo
- Interface com o Zoneamento e Plano Diretor da Cidade
- Macro Zoneamento, parcelamento, uso e ocupação do Solo (micro zoneamento, com definição da sua ocupação para se evitar conflitos de uso que possa por em risco a viabilidade do empreendimento). Zoneamento Ambiental
- Macroplanejamento capaz de segregar áreas internas e criar as etapas de expansão do Aluizio Campos
- Cadastramento e pleno de realocação dos posseiros
- Definição do modelo de ocupação/comercialização de espaços (priorizando o modelo de arrendamento ao invés de venda definitiva, de modo a evitar possíveis litígios e restrições futuras), de gestão (priorizando o modelo de gestão compartilhada mediante PPP e/ou contratos de gestão via OSCIP) e detalhamento dos Modelos de Negócios
- Avaliação técnica criteriosa a respeito da capacidade das redes de abastecimento e coleta de esgoto projetadas para o complexo habitacional - averiguação da viabilidade da solução provisória (para ocupação imediata) de acordo com a capacidade da referida infraestrutura em suportar a demanda industrial (considerando, inclusive, a instalação da futura “Cidade do Servidor”, novo complexo habitacional que também utilizará a mesma infraestrutura).
- Estudos geotécnicos e projetos de infraestrutura urbana – loteamentos e áreas específicas, abastecimento de água, captação e destinação de efluentes industriais e limpeza urbana, infraestrutura de alta capacidade, arruamento, asfaltamento, calçamento e mobilidade; suprimento de energia, iluminação, sinalização, proteção da área – cercas, guaritas, serviços de monitoramento, etc)
- Plano de investimentos e de financiamento

ESPECIFICAÇÃO DAS ETAPAS (CONTINUAÇÃO)

7. **Aprovação do Plano Diretor com ajustes na Legislação** – discussão em audiências públicas e aprovação do Plano Diretor pela Câmara dos Vereadores e sanção pelo Prefeito
 - Inclui a **transformação dos 20% restantes dos terrenos** que ainda são considerados área rural em **área urbana da cidade**.
8. **Viabilização da implantação de um Porto Seco (Estação Aduaneira Interior) junto ao Complexo Logístico**
9. **Captação de recursos para a implantação da infraestrutura do Complexo em grande escala** (PPPs, aportes de agências de fomento, bancos e Governos)
10. **Consolidação do Complexo Habitacional**
11. **Implantação da infraestrutura física e institucional do Complexo em grande escala** (PPPs, unidades gestoras ou operadoras, Governança Plena, aportes de agências de fomento, bancos e Governos)
12. **Consolidação de uma nova escala da operação do Complexo Aluísio Campos**, com todos os seis complexos já em operação, embora em estágios distintos de desenvolvimento



CAMPINA
GRANDE 2035



ANEXOS





CAMPINA
GRANDE 2035



1

DISTRITOS INDUSTRIAIS PLANEJADOS

CONCEITO, VANTAGENS E
TENDÊNCIAS



AGLOMERAÇÃO DE EMPRESAS

HISTÓRICO

DESDE FINS DO SÉCULO XIX ESTUDIOSOS NOTARAM A TENDÊNCIA DE CERTAS EMPRESAS A SE AGLOMERAREM

ESSA TENDÊNCIA ERA MAIS VISÍVEL EM EMPRESAS DO SETOR INDUSTRIAL E ERAM INCIDENTAIS (NÃO PLANEJADAS)

ESSAS AGLOMERAÇÕES TOMARAM O NOME DE DISTRITO INDUSTRIAIS. POSTERIORMENTE FORAM TAMBÉM NOMINADAS COMO CLUSTERS, ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS – APL, AGLOMERADOS DE EMPRESAS, ENTRE OUTROS

Tipos de aglomeração de empresas

- **Natural ou incidental:** quando ocorre de forma espontânea por conta de um fator específico [disponibilidade de insumo ou de mão de obra competitiva] ou mesmo por razões históricas de demanda em determinado local
- **Planejadas:** quando se desenvolvem ações deliberadas, antes da própria concentração, visando promover a aglomeração de empresas de um mesmo ramo ou de ramos diferentes



VANTAGENS BÁSICAS DA AGLOMERAÇÃO DE EMPRESAS



Macroplan®
Prospectiva, Estratégia & Gestão



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PARAÍBA



Comitê Gestor do PED/CG 2035
e Municípios do entorno

- **DISPONIBILIDADE DE MÃO DE OBRA** — PRESENÇA / DESENVOLVIMENTO DE FORÇA DE TRABALHO QUALIFICADA E COM HABILIDADES ESPECÍFICAS PARA ATUAR NOS SETORES / SEGMENTO INDUSTRIAIS DE ESPECIALIZAÇÃO DO CONJUNTO DE FIRMAS, PERMITINDO ÀS EMPRESAS INDIVIDUAIS A REDUÇÃO DOS CUSTOS DE QUALIFICAÇÃO E TREINAMENTO (APROPRIAÇÃO DE PROCESSOS DE APRENDIZAGEM EXÓGENOS)
- **FORNECEDORES ESPECIALIZADOS** — ATRAÇÃO DE UNIDADES PRODUTIVAS, COMERCIAIS OU DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO PARA A AGLOMERAÇÃO, PERMITINDO ÀS EMPRESAS INDIVIDUAIS O ACESSO A PRODUTOS E SERVIÇOS COM CUSTOS REDUZIDOS
- **CONHECIMENTO E TECNOLOGIA** — CIRCULAÇÃO DE INFORMAÇÕES E DE CONHECIMENTO ENTRE AS EMPRESAS AGLOMERADAS (“ATMOSFERA INDUSTRIAL”), PERMITINDO ÀS EMPRESAS INDIVIDUAIS A ACELERAÇÃO DOS SEUS PROCESSOS DE APRENDIZADO



VANTAGENS BÁSICAS DA AGLOMERAÇÃO DE EMPRESAS

- **COMPARTILHAMENTO DE INFRAESTRUTURA E SERVIÇOS** — DESDE INFRAESTRUTURA DE APOIO AOS PROCESSOS PRODUTIVOS, SERVIÇOS PÚBLICOS E SERVIÇOS ESPECIALIZADOS (CERTIFICAÇÃO E CONTROLE DE QUALIDADE), PERMITINDO ÀS EMPRESAS INDIVIDUAIS A ECONOMIA COM A INTERNALIZAÇÃO DE DETERMINADAS INFRAESTRUTURAS, RAPIDEZ DE ACESSO E CUSTO REDUZIDO A SERVIÇOS ESPECIALIZADOS
- **GANHOS DE ESCALA PELA DIVISÃO DO TRABALHO** — ESPECIALIZAÇÃO E COMPLEMENTAÇÃO DAS FIRMAS, PERMITINDO ÀS EMPRESAS INDIVIDUAIS O ACESSO MAIS AMPLO A MERCADOS E CONSUMIDORES E PROXIMIDADE DOS FORNECEDORES
- **CONVERGÊNCIA E A REPRESENTAÇÃO DE INTERESSES** — MAIOR PODER DE PRESSÃO JUNTO AOS ENTES PÚBLICOS E PRIVADOS, PERMITINDO ÀS EMPRESAS INDIVIDUAIS A OBTENÇÃO DE GANHOS DE REPRESENTAÇÃO E DE PRESSÃO EM TEMAS DE INTERESSE COLETIVO

VANTAGENS DA AGLOMERAÇÃO DE EMPRESAS



1. Buscam gerar uma eficiência coletiva.
2. Essa eficiência decorre de vantagens competitivas oriundas das economias externas e da ação conjunta.
3. Pode ser **ativa** ou **passiva**

Eficiência Coletiva

- **Passiva:** conjunto de vantagens naturais originada nas próprias externalidades decorrentes da situação de aglomeração, espontâneas e não planejadas, incidentais
- **Ativa:** conjunto de vantagens buscadas de forma deliberada por meio de ação coordenada dos agentes econômicos

1. Identificar e explorar as eficiências coletivas passivas e maximizar e internalizar as eficiências coletivas ativas
2. Criar, por meio dessa maximização, um diferencial competitivo para as unidades produtivas dentro do Distrito

A concepção dos DI evoluiu. Originalmente orientados para a oferta de lotes hoje são trabalhados como plataformas que concentram não apenas indústrias mas também a logística integrada cobrindo inclusive a operação dos diferentes modais de transporte

DISTRITO INDUSTRIAL
TRADICIONAL [APENAS
LOTES URBANIZADOS]

DISTRITO INDUSTRIAL
COM SERVIÇOS

PLATAFORMA
INDUSTRIAL E
LOGÍSTICA INTEGRADA



- A globalização e a integração induz a um espalhamento na produção
- Recorrência crescente das empresas ao processo de downsizing
- Um produto pode ter seus componentes produzidos a milhares de quilômetros uns dos outros e ser consumido também num local a milhares de quilômetros
- Face ao espalhamento da produção as empresas se engajam numa busca permanente de agilidade no abastecimento dos mercados consumidores. Imposição da produção *just in time*.
- Esse fenômeno põe em relevo as atividades logísticas [transporte, manutenção de estoques, armazenagem e manuseio de materiais]
- A logística vem aumentando sua participação dentro da cadeia de valor dos produtos
- Em 2010 os custos logísticos no Brasil representaram 10,6% do PIB



- Aparecimento de grande operadores logísticos, inclusive estrangeiros
- Forte tendência de que as indústrias e as grande redes de distribuição terceirizem sua funções logísticas. As de transporte, por exemplo, já atingem 85%. Outras atividade mais complexas, como gestão integrada de modais e *cross docking* atingem 50% enquanto que as estratégicas, como gestão de estoques, chegam a 38%.
- No Brasil a terceirização de armazenamento em 2009 atingiu 64%
- Os operadores logísticos buscam minimizar os riscos de investimento em ativos físicos como armazéns e equipamento de movimentação da cargas dentre outros. Os condomínios logísticos surgiram como uma solução para isso. Esse tipo de serviço [plataforma ou condomínios logísticos] vem experimentado um crescimento substancial nos últimos 10 anos



DISTRITO INDUSTRIAL PLANEJADO

TENDÊNCIAS



Macroplan®
Perspectiva, Estratégia & Gestão



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PARAÍBA



Comitê Gestor do PED/CG 2035
e Municípios do entorno

- As plataformas logísticas ou os condomínios logísticos multimodais, com ou sem indústria, emergem como tendência predominante
- Essa tendência deve se aprofundar em virtude, dentre outros fatores, do crescimento do comércio *online* que demanda extrema agilidade na distribuição.
- Ao lado do avanço na concepção das plataformas integradas começaram a surgir distritos especializados em produtos de alta densidade tecnológica que, em geral, tomam o nome de Parques Tecnológicos
- Frequentemente esses Parques aparecem junto a universidades/centros de ensino e pesquisa, requerem pequenas áreas e não necessitam de uma integração logística. A lógica e as vantagens da sua criação são as mesmas dos distritos tradicionais.
- A preocupação com a sustentabilidade ambiental também é tendência a ser observada no âmbito dos distritos industriais visando a minimização dos impactos sobre o meio, a redução do consumo dos recursos não-renováveis; a maximização da eficiência energética para o corte de gastos, individualmente, através de construções com eficiência térmica e lumínica e de melhores equipamentos são exemplos desta tendência.



CAMPINA
GRANDE 2035



2

LIÇÕES APRENDIDAS MEDIANTE EXPERIÊNCIAS EM OUTRAS LOCALIDADES (BENCHMARKING)



Macroplan®
Prospectiva, Estratégia & Gestão



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PARAÍBA



Comitê Gestor do PED/CG 2035
e Municípios do entorno



2.1

PARQTEL - PERNAMBUCO

- Ocupa uma área de 16 hectares em Recife, próximo a BR 232, ao TIP e a BR 408.
- Iniciado em 1996, o PARQTEL é resultado de uma articulação entre empresários do setor eletroeletrônico e o Governo de Estado, tendo como objetivos gerais “Congregar empreendimentos de base tecnológica no setor, desenvolver P&D nas suas áreas de atuação; gerar produtos e serviços inovadores; promover o desenvolvimento econômico e social de Pernambuco”.

▶ PARQTEL



- Atualmente, 16 (dezesseis) empresas formam a associação: 13 instaladas no parque (Almec, Lumetron energia, Lumetron Industrial, Maxirelé, Tron Controles Elétricos, Tron Soluções Tecnológicas, Business Factoring, EBST, Neivas, JPW Engenharia, Elcoma, Serttel e SENAI) e 3 em fase de instalação (FabK, Regional e HVS Engenharia).
- Dispõe apenas de 8,0 hectares livres
- As áreas do parque são administradas pela AD – DIPER que é a empresa gestora de todos os distritos industriais de Pernambuco
- Não mais se adota a venda de áreas. A política de venda de lotes deixou como herança um grande passivo para administrar

- Comitê gestor formado por 10 entidades. Dificuldades operacionais
- Gestão publica: baixa flexibilidade
- Depende inteiramente do governo para seus investimentos e operação
- Localização pouco atrativa. No seu entorno não há nenhum tipo de serviço
- A gestão do parque é realizada por meio de uma Associação de empresas constituídas com esse fim
- Baixa integração com a Universidade
- Até o momento não conseguiu alcançar seus objetivos. Não parece ser autossustentável



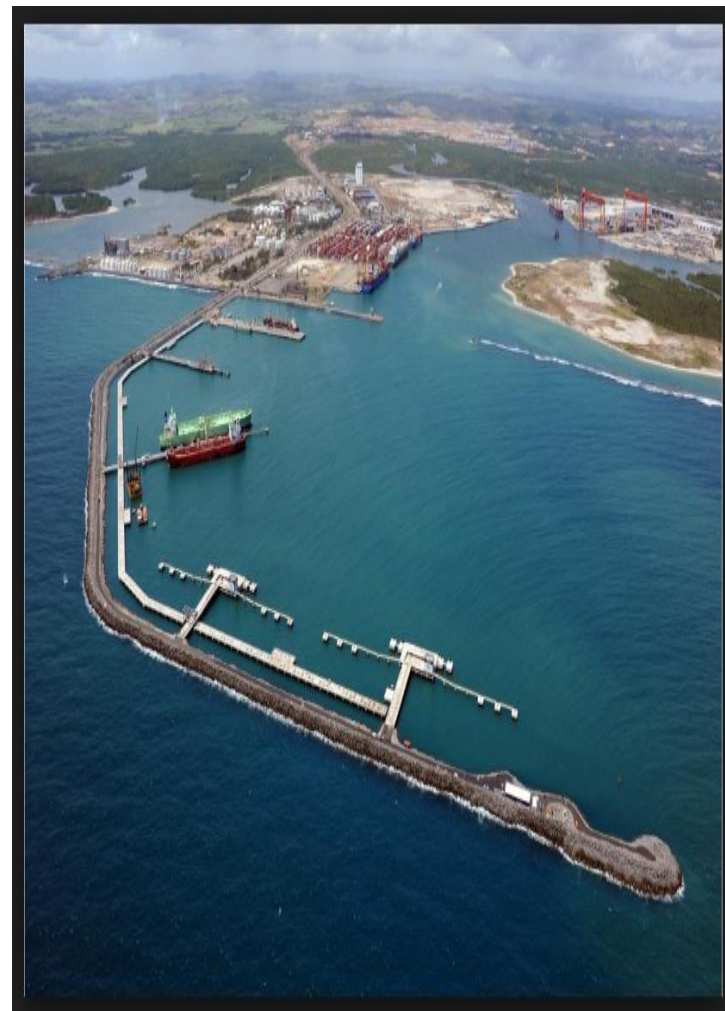
2.2

SUAPE - COMPLEXO INDUSTRIAL
PORTUÁRIO GOVERNADOR ERALDO
GUEIROS LEITE

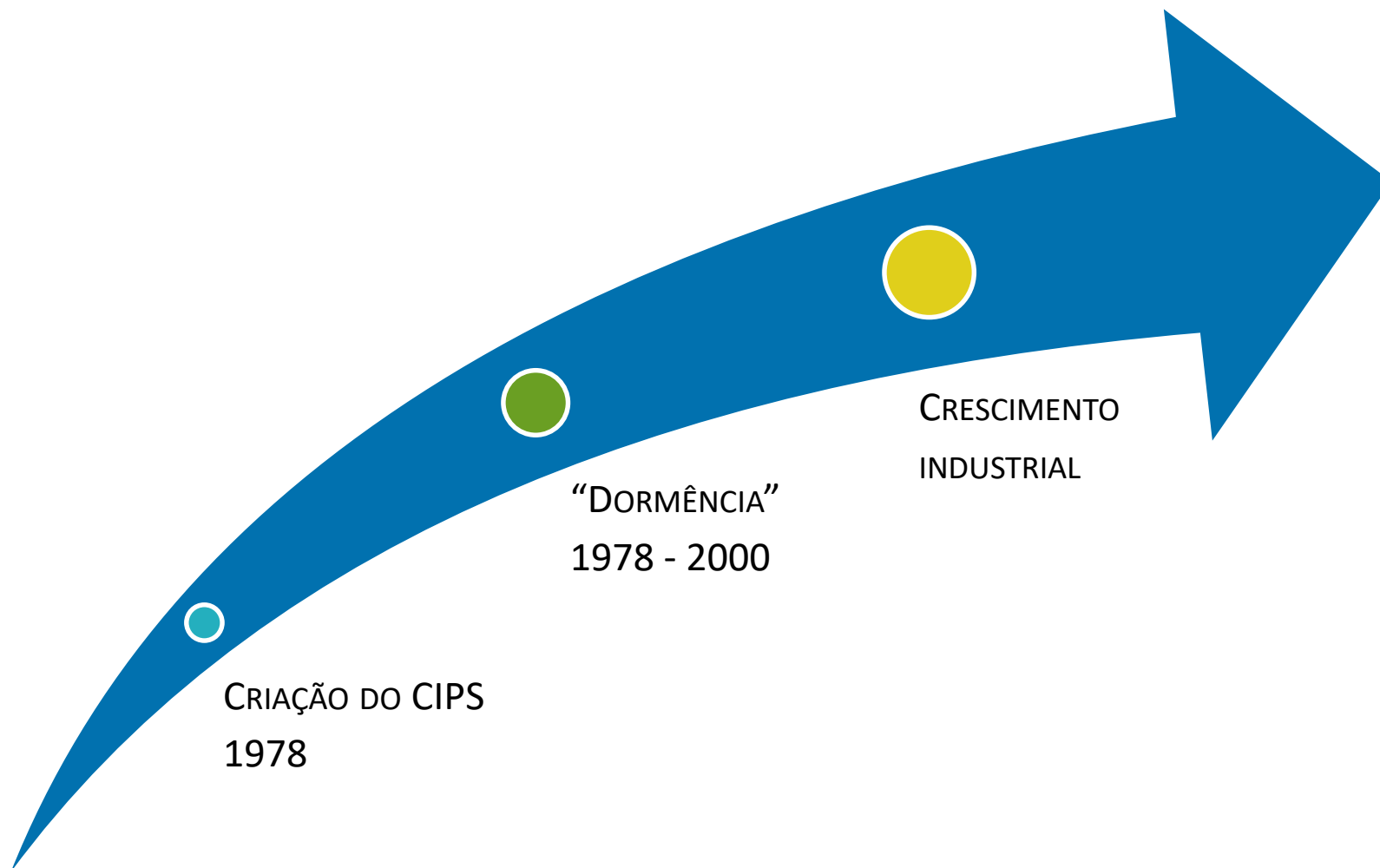
UM DISTRITO INDUSTRIAL ANCORADO EM UM
PORTO

COMPLEXO INDUSTRIAL PORTUÁRIO GOVERNADOR ERALDO GUEIROS LEITE

- Sociedade Anônima
- Criada em 1977
- Sócio Majoritário: Governo de Pernambuco
- Objetivo: gerir o Complexo Industrial Portuário de Suape
- Subordinada à Secretaria de Desenvolvimento Econômico
- Gestão Pública
- Fortemente ancorada em um porto



COMPLEXO INDUSTRIAL PORTUÁRIO GOVERNADOR ERALDO GUEIROS LEITE



COMPLEXO INDUSTRIAL PORTUÁRIO

GOVERNADOR ERALDO GUEIROS LEITE

ORIENTAÇÕES ESTRATÉGICAS



Macroplan®
Prospectiva, Estratégia & Gestão



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PARAÍBA



Comitê Gestor do PED/CG 2035
e Municípios do entorno

- Primeira fase: ênfase em operações portuárias
- Política de atração de indústria feita sem uma orientação estratégica clara.
- Como resultado do esgotamento dos distritos industriais existentes em Pernambuco houve uma ocupação em Suape de forma pouco seletiva
- As áreas mais nobres [maior proximidade ao cais] foram, algumas vezes ocupadas sem os devidos cuidados deixando como heranças pendências jurídicas a serem resolvidos
- A política de venda de lotes pode levar um processo de especulação imobiliária

COMPLEXO INDUSTRIAL PORTUÁRIO

GOVERNADOR ERALDO GUEIROS LEITE

PASSIVO JURÍDICO — UM EXEMPLO

- Venda por terceiros de um lote no Distrito Industrial de Suape
- Possivelmente propriedade de uma empresa que entrou em processo de falência /recuperação judicial
- Resultado da falta de uma orientação estratégica com relação a ocupação
- Enquanto a pendência jurídica não se resolve a área fica indisponível

PERNAMBUCO

CABO DE SANTO AGOSTINHO (LOTE 02) – TERRENO - DISTRITO INDUSTRIAL DE SUAPE. Estrada Tronco Distribuidor Rodoviário Norte, Km 3,3, nº 1724 (in loco). Área de terreno: 15,6037ha. Matrícula: 9293 do 1º CRI do Cabo de Santo Agostinho/PE. Trata-se de uma gleba localizada às margens da Rodovia Tronco do Distribuidor Norte (TDR-Norte), Distrito Industrial de Suape. A gleba possui topografia natural ondulada. Obs.: Contribuinte em área maior. Imóvel aparentemente não demarcado. Risco de invasão. Ficarão a cargo do arrematante: assunção dos riscos, providências e custas necessárias: (i) à regularização do endereço atual do imóvel perante os órgãos competentes, e à demarcação da propriedade; (ii)) assunção dos riscos de invasão e providências e custas necessárias à desocupação; (iii) à regularização do cadastro de Contribuinte junto a Prefeitura; (iv) à apuração e assunção dos eventuais débitos incidentes sobre o Contribuinte da área maior, independente do fato gerador. **Lance Mínimo: R\$ 12.676.374,00**

COMPLEXO INDUSTRIAL PORTUÁRIO

GOVERNADOR ERALDO GUEIROS LEITE

PLANO DIRETOR 2030

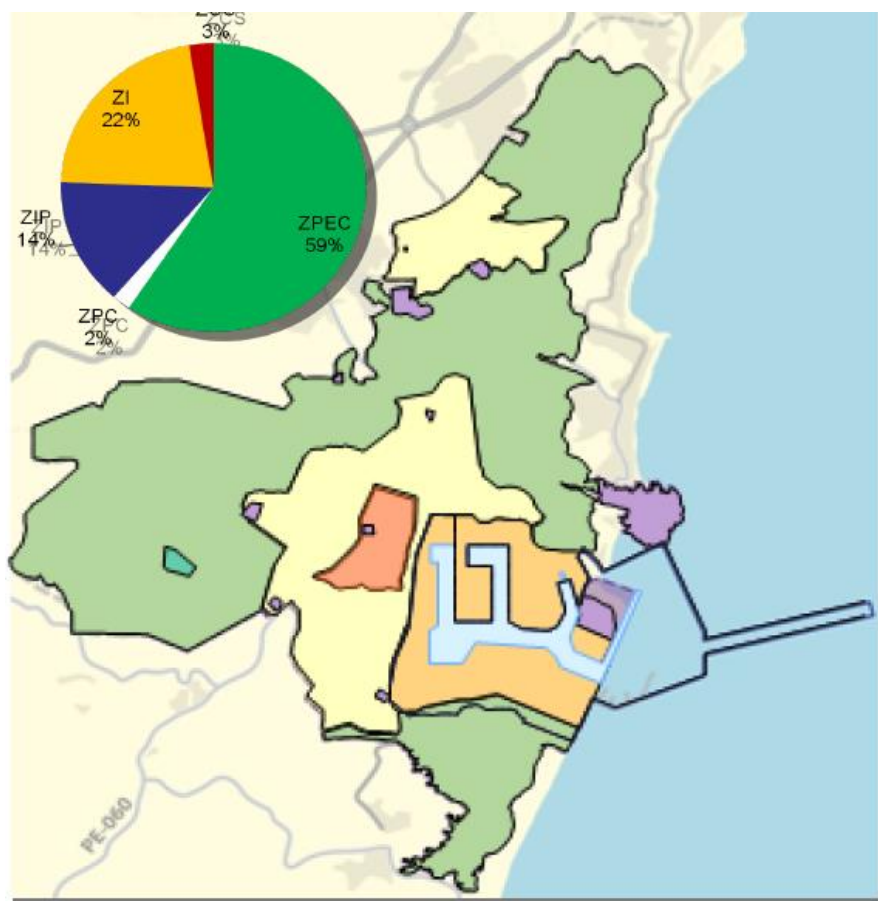


- Revisão do Zoneamento Original de 1977
- Seletivo na escolha de novos empreendimentos. Ocupação da área industrial deve ser priorizada para atendimento a empresas estruturadoras que efetivamente exijam proximidade com o porto
- Outros empreendimento devem procurar os “distritos satélites” na área do entorno do Porto
- Segue sem política ativa para a atração de novos empreendimentos
- Mantida a política de áreas portuárias arrendadas e áreas industriais vendidas
- Iniciou o desenvolvimento do setor de serviços [hotel e escritórios] dentro de um novo modelo em parceria com o setor privado
- Ainda não focou o setor de distribuição e logística
- Parceria com o setor privado continua limitada a operações de troca de área com o setor serviços

COMPLEXO INDUSTRIAL PORTUÁRIO GOVERNADOR ERALDO GUEIROS LEITE

Instrumentos de planejamento e gestão

Suape – Plano Diretor 2030



ZONEAMENTO

ZIP	Zona Industrial Portuária
ZI	Zona Industrial
ZCS	Zona Central de Serviços
ZPEC	Zona de Preservação Ecológica
ZPC	Zona de Preservação Cultural

Setores

- Setor de Proteção Cultural
- Setor Ambiental (Centro de Excelência)

COMPLEXO INDUSTRIAL PORTUÁRIO GOVERNADOR ERALDO GUEIROS LEITE

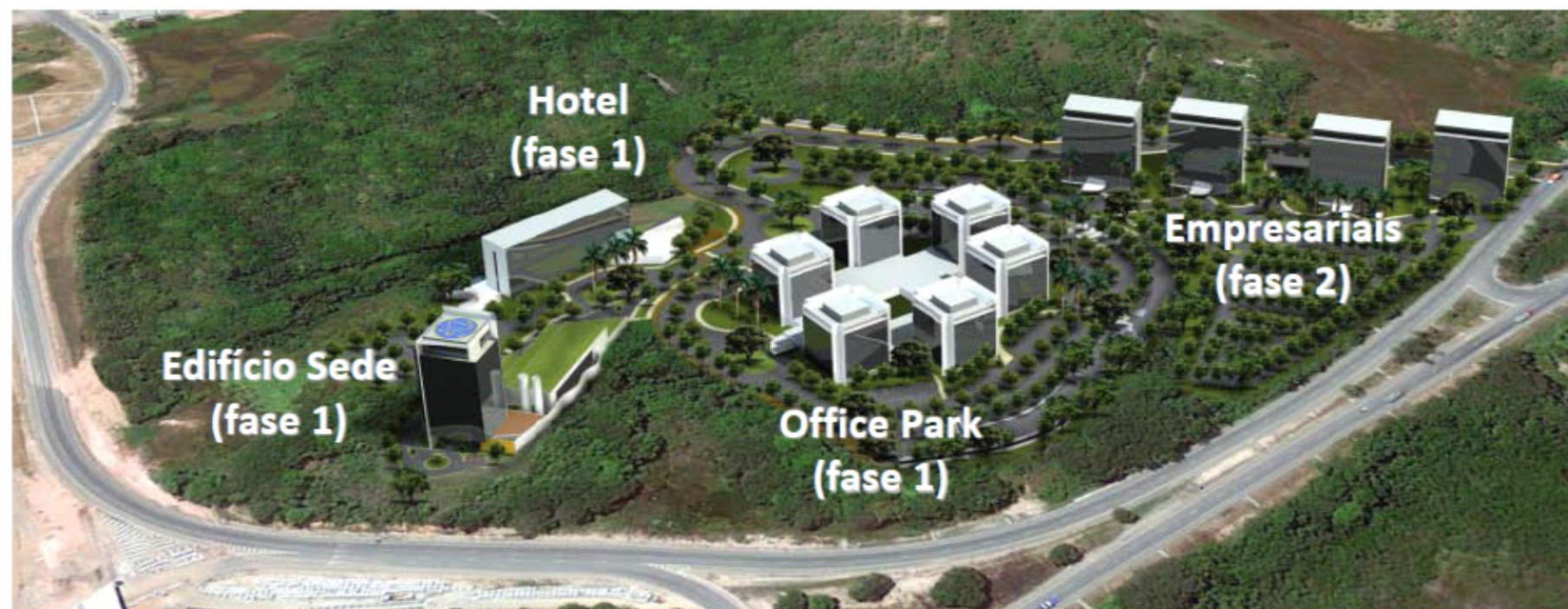
PARCERIA COM SETOR PRIVADO

- Parceria com o setor privado permitiu a implantação uma área de serviços que o complexo se mostrava carente
- O investimento gerou o desenvolvimento de um centro empresarial conhecida como Empresarial Latitude
- Esse desenvolvimento foi viabilizado por meio de troca de áreas



COMPLEXO INDUSTRIAL PORTUÁRIO GOVERNADOR ERALDO GUEIROS LEITE

EMPRESARIAL LATITUDE



- Office Park (complexo empresarial), contando com um Open Mall para abrigar praças de alimentação e áreas para serviços, área total de 37.800m²
- Hotel com 192 quartos e área total de 9.450m²
- 4 torres empresariais com área total de 25.400m² (fase 2)

- Gestão pública: baixa flexibilidade
- Dificuldade para expandir os investimentos: depende de recursos do governo
- Manutenção do modelo de venda: dificuldade em atrair parceiros e investidores. Potencial geração de passivos legais
- Ausência de uma política ativa de atração de empresas
- Pequena diferença de um Distrito Industrial Tradicional
- Sua maior vantagem competitiva é a existência do Porto

2.3

CONE SUAPE

UMA PLATAFORMA PRIVADA



Missão

- Prover as melhores soluções para implantação de empresas na área de Suape provendo todos os serviços necessários para isso



- Localização: entre os municípios de João Pessoa e Cabo de Santo Agostinho ao sul da RMR. Ao longo da BR – 101 Sul vizinha Complexo de Suape
- Tamanho: 1.220 hectares
- Administração: Empresa CONE
- Gerida na forma de condomínio
- Início da Implantação: 2011
- Conceito: trabalha com arrendamento de áreas e de galpões. Não há provisão para venda
- Recebeu investimentos do FI – FGTS e do Blackstone um fundo americano
- Investimento aproximado na primeira etapa: R\$1,7 bilhão

Empreendimento dividido em seis áreas de negócios

- CONE Multimodal.....320,8 hectares
- CONE Plug&Play.....145,5 hectares
- CONE Multi-Center.....29,7 hectares
- CONE ZPE.....199,8 hectares
- CONE Concierge -
- CONE Reserva.....519,8 hectares

- **CONE Multimodal:** zona delimitada onde se exercem atividades relativas ao transporte, armazenamento e a distribuição de mercadorias. Também dispõe de área para abrigar plantas industriais. É uma combinação ideal de multimodalidade, telemática, serviços de apoio e otimização de fretes
- **CONE Plug&Play:** disponibiliza áreas e infraestrutura para as empresas que querem se instalar na região. Áreas com infraestrutura e soluções prontas de galpões com diferentes dimensões. Galpões são construídos na modalidade especulativa [construídos na espera de interessados] e como *Built to Suit* [empresa faz um pedido com as especificações de interesse e se compromete a alugar o galpão por determinado prazo]
- **CONE Multicenter:** formado por uma estrutura de um hotel com 150 apartamentos, um centro médico, salas comerciais, espaços para agências bancárias, correios, centro de ensino e área para restaurantes e centros de refeições, etc.

- **CONE ZPE:** área destinada a abrigar uma zona de processamento de exportações
- **CONE Concierge:** serviços de assessoria e consultorias às empresas que querem se instalar em alguma área do CONE. Mediante demanda a concierge providencia licenças ambientais, de funcionamento de instalação, regularização perante as fazendas estadual e municipal, assessoria legal e fiscal, dentre outras necessárias a facilitar e acelerar a instalação de empresas na área do CONE
- **CONE Reserva:** área destinada a valorização imobiliária. Foi posteriormente transformado na cidade planejada **CONVIDA Suape**

CONE SUAPE

PLATAFORMA DE NEGÓCIOS: CONVIDA SUAPE – UMA CIDADE PLANEJADA

- A Reserva foi transformada no Convida Suape, num projeto de cidade planejada para 100.000 habitantes.
- A cidade foi planejada desde 2007 com o objetivo de ser um novo modelo urbanístico para o Estado. Com um investimento de R\$ 6,5 bilhões, ela será erguida em uma área de 4,7 milhões de m² do Cabo, sendo 2,1 milhões reservados para a construção de até 25 mil unidades habitacionais e 2,6 para as áreas verdes, empresariais, institucionais e para os polos educacional, de saúde e de lazer. O terreno está dentro do perímetro de 23 milhões de m² do empreendimento Cone Suape, também em construção



Cone Suape se associa à Blackstone

Fundo escolhe Pernambuco para seu primeiro investimento no Nordeste. Grupo local entra agora em uma nova fase

Publicação: 28/11/2015 03:00



Cone Suape tem uma extensão de 600 mil metros quadrados de área bruta locável e emprega cerca de 7 mil pessoas. Cinco anos após sua criação, o Cone Suape - Condomínio de Negócios - inicia uma nova etapa com a formação de uma joint venture (parceria) com a norte-americana Blackstone - uma gestora de recursos private equity. Agora, o empreendimento pernambucano ganhou força para atração de novos empreendimentos, com o diferencial na redução de custos. A parceria vem sendo gestada desde 2012, quando a Blackstone pode acompanhar a evolução do plano de negócios do grupo pernambucano, segundo esclareceu o CEO da Cone, Marcos Roberto Dubeux.

- Empreendimento privado: decisões ágeis e grande flexibilidade de adaptação
- Master Plan com uma clara definição do zoneamento e portfólio de produtos para atender amplo espectro da demanda dado pelo uso da estratégia *Built to Suit*
- Perfeita integração com os Planos de Desenvolvimento para a região e, em particular, com o plano de mobilidade
- Modelo de arrendamento permitiu a atração de fundos de investimentos: FI – FGTS e Blackstone
- Aporte inicial dos fundos permitiu iniciar os investimentos mesmo antes de assinar contratos com potenciais arrendadores
- Isso foi possível porque o modelo de arrendamento gera receita recorrente



2.4

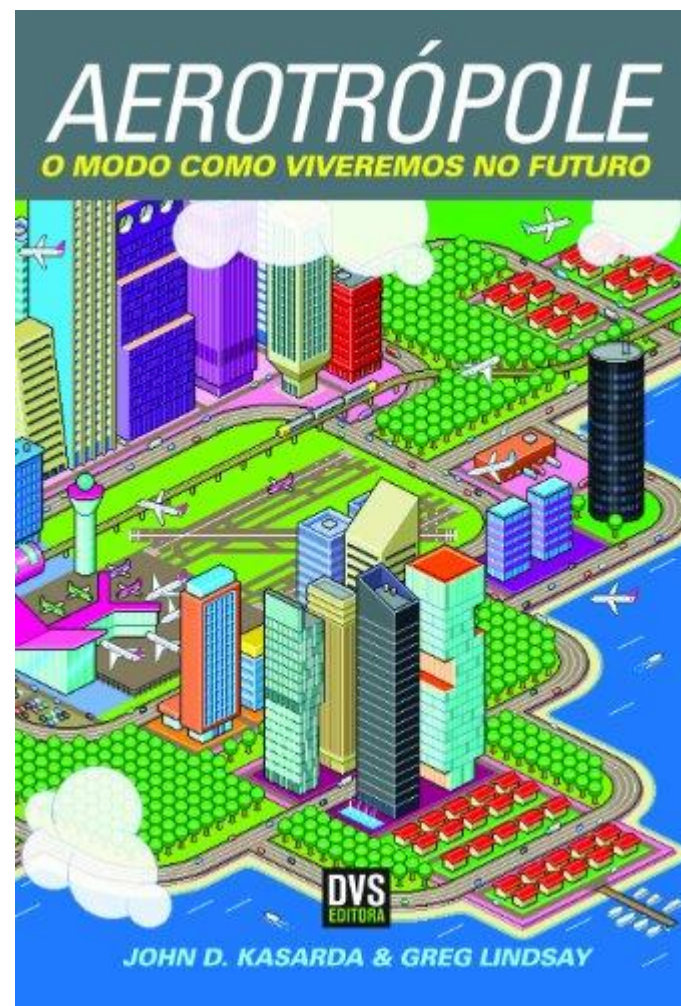
AEROTRÓPOLE – BELO HORIZONTE

UMA PLATAFORMA ANCORADA EM UM
AEROPORTO

DEFINIÇÃO

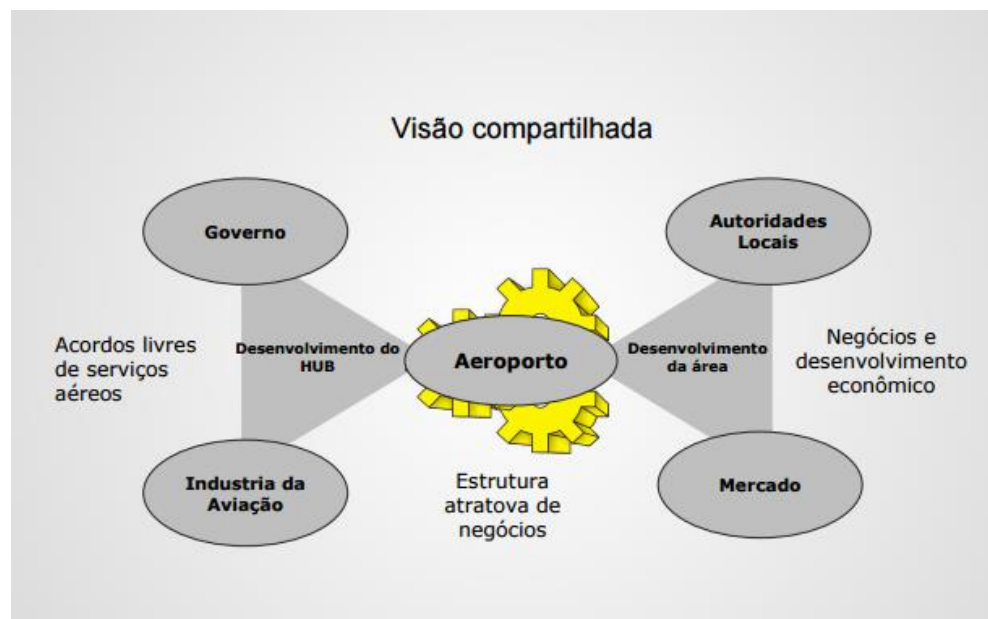
“Um conjunto de **investimentos** em parques logísticos, industriais e residenciais, ligados a um complexo de **transporte multimodal** de cargas e passageiros que suporta o **desenvolvimento econômico em bases sustentáveis** em uma região de clara significância econômica que se vale de um **grande aeroporto.**”

United States Congress H.R.658: Aerotropolis Lei de 2011



- Oferecer às empresas localizadas perto ou nos acessos ao aeroporto **conectividade rápida** aos seus fornecedores, clientes e parceiros, a nível nacional e mundial.
- **Melhorar a competitividade**, através do acesso a uma estrutura de transporte multimodal e planejado.
- **Desenvolver cidade ao redor do aeroporto**. Massivo desenvolvimento da aviação comercial, tornando o aeroporto, suas áreas circundantes e todos os municípios na sua área de influência economicamente mais eficientes.

► O “Motor” da Nova Economia



► Aerotrópolis em desenvolvimento



FALTA DE VOOS INTERNACIONAIS



ESCOAMENTO DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL VAI
DE CAMINHÃO PARA SÃO PAULO E RIO DE
JANEIRO

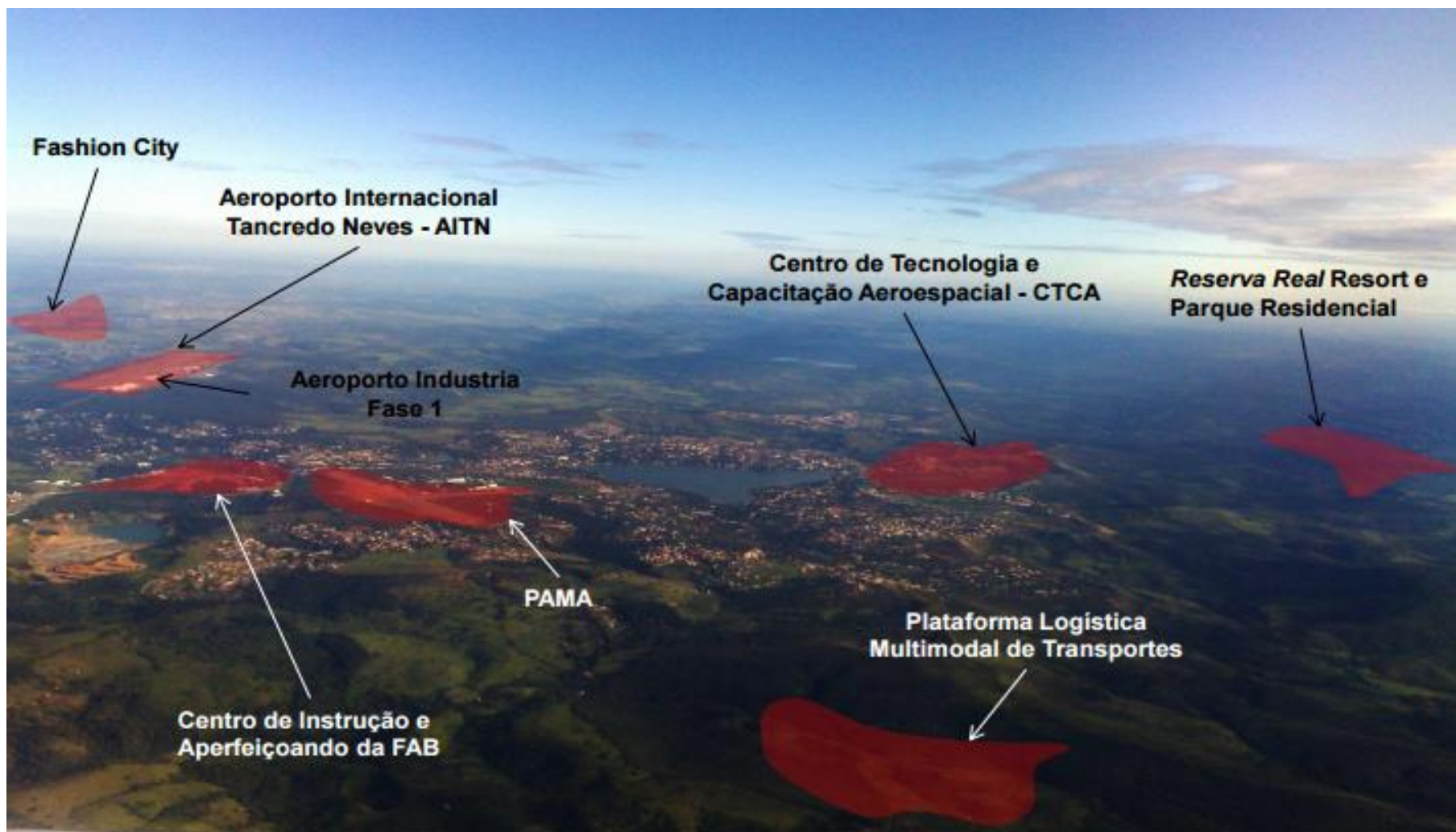


EMBARQUE PARA O EXTERIOR

**Mais voos reduzem essa dinâmica e
asseguram atratividade de investimentos
locais.**

- O governo do estado quer **eleva a participação metropolitana no PIB** mineiro: de **35%** para **50%** em 2030.
- Avanço puxado pelos municípios da região norte, também chamada de Vetor Norte (mais Betim e Contagem, que estão a oeste).
- “Queremos **diversificar** a economia mineira. É mais eficiente fazer planejamento urbano do que conceder benefícios fiscais” Ex-Subsecretário de Investimentos Estratégicos do Governo de Minas, Luiz Antônio Athayde.

VISUALIZAÇÃO TERRITORIAL



“A 1ª Aerotrópole da América do Sul está dentro do Projeto de Desenvolvimento do Vetor Norte, que se inspira em modelos de sucesso, como Cingapura, Hong Kong, Frankfurt e Miami.”

“1ª área de uma região metropolitana no país ordenada territorialmente com governança ambiental para as próximas décadas.”

- Vetor Norte: área dentro da Região Metropolitana de Belo Horizonte (RMBH), localizada ao norte da capital mineira, que engloba oito cidades: **Ribeirão das Neves, Pedro Leopoldo, Confins, São José da Lapa, Vespasiano, Lagoa Santa, Santa Luzia e Jaboticatubas.**
- O plano de desenvolvimento proposto para o Vetor Norte se ancora **no projeto de expansão do Aeroporto Internacional Tancredo Neves (AITN)**, em Confins. Trata-se de um planejamento extensivo do **Governo do Estado de Minas Gerais (GEMG)**, baseado em um estudo propositivo direcionado para a criação de um ambiente ideal para o desenvolvimento de serviços e bens de alto valor agregado, **estimulando a economia e atraindo investimentos para a região.**

- Conceito: WORK-LIVE-PLAY



AEROPORTO TANCREDO NEVES (CONFINS)

- Em 22 de novembro de 2013, o Governo Federal realizou o leilão dos Aeroportos do Galeão e Confins.
- O Aeroporto Internacional de Confins – Tancredo Neves foi arrematado pelo consórcio AeroBrasil, composto pelas empresas CCR, Zurich Airport International AG e Munich Airport International Beteiligungs GMBH.
- A Infraero é acionista nas concessões, com 49% do capital social de cada uma e participa da governança dos aeroportos na proporção de sua participação acionária nas concessionárias, com poder de decisão em temas relevantes, que foram estabelecidos em acordos de acionistas firmados entre as partes.

FASES DE DESENVOLVIMENTO

PLANO DE LONGO PRAZO

Fase 1: 2009-2013

- Atender o crescimento do tráfego aéreo até 2018:
13 milhões de pessoas por ano.

Fase 2: 2014-2018

- Atender o crescimento do tráfego aéreo até 2022:
17 milhões de pessoas por ano.

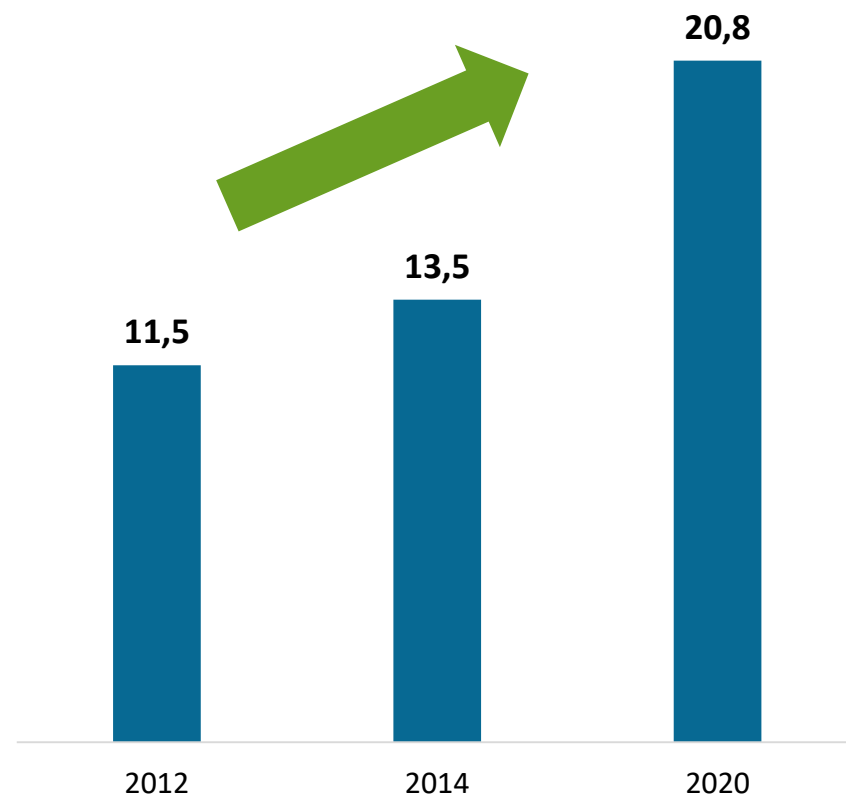
Fase 3: 2019-2022

- Atender o crescimento do tráfego aéreo até 2029:
27 milhões de pessoas por ano.

Fase 4: 2023-2029

- Atender o crescimento do tráfego aéreo até 2039:
37 milhões de pessoas por ano.

► *Passageiros por ano (em milhões)*
Aeroporto Internacional Tancredo Neves



AMBIENTE ECONÔMICO PROPOSTO

Valor Econômico Corredor Multimodal

Indústria
Aeronáuti-
ca de
Defesa

Indústria
de
InfoTech

Ciências da
Vida

Indústrias
de Compo-
nentes
Eletrônicos

**Pilares da
economia**

Indústria de Turismo de Negócio

Indústria de Educação

Centro de Logísticos e Atacadistas

**Apoio à
economia**

Os setores de maior convergência com a Aerotrópolis são aqueles que possuem um **maior nível de dependência do transporte aéreo**, como:

- Manufaturas microeletrônicas
- Indústria farmacêutica
- Autopeças eletrônicas
- Equipamentos médicos
- Vestuário
- Perecíveis em geral
- Pedras preciosas
- Serviços financeiros
- Auditorias
- Consultorias
- Mídia

Parceria público-privada

- Estado promotor de infraestruturas e macroplanejamento;
- Setor privado investindo para a rápida e ordenada concretização do projeto.

PROJETO EM NÚMEROS

▶ Parte do Plano Mineiro de Desenvolvimento Integrado.

▶ **133** empreendimentos em andamento ou anunciados no vetor norte.

▶ Concedido à iniciativa privada, em novembro de 2013, por **1,8 bilhão** (Consórcio Aerobrasil).

▶ Mínimo de **3,6 bilhões** em investimentos exigidos por contrato nos próximos 30 anos

▶ PIB previsto para 2030: **172 bilhões**.

- PIB Minas Gerais (2013): 486 bilhões.

▶ **400 mil** empregos nos próximos 20 anos.

▶ **1,4 milhão** habitantes na região nos próximos 20 anos.

▶ Valorização imobiliária nos últimos 9 anos: **560%**.

▶ **570 milhões** investidos na malha rodoviária que dá acesso ao aeroporto e ao Vetor Norte.

- Região metropolitana de Belo Horizonte foi classificada, no quesito **renda e crescimento de emprego**, como:
 - 1ª** entre todas as regiões metropolitanas brasileiras.
 - 28ª** entre todas as regiões metropolitanas mundiais.
- Minas Gerais posiciona-se bem no quesito formação profissional de qualidade:
 - São 14 universidades públicas estaduais e federais.
 - 6 institutos federais e 1 rede privada de universidades.
 - Várias escolas **trabalhando com o setor aéreo**, como Universidade Federal de Itajubá (Unifei), Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) e Universidade Federal de Uberlândia (UFU).
- Expressivo crescimento do Aeroporto Tancredo Neves, mesmo antes do início da primeira fase do projeto.

► O crescimento dos aeroportos brasileiros

Aeroporto	Código Aeroporto	2003 Pax em milhões	2006 Pax em milhões	2009 Pax em milhões	2011 Pax em milhões	2012 Pax em milhões	Crescimento (2003-2011)
Guarulhos	GRU	11,5	15,6	21,7	29,9	32,2	160%
Galeão	GIG	4,6	8,7	11,8	14,9	17,5	223%
Brasília	BSB	6,8	9,4	12,2	15,4	15,7	126%
Congonhas	CGN	12,0	18,4	13,7	16,7	16,8	39%
TNIA	CNF	0,4	3,7	5,6	9,5	10,2	2283%
Salvador	SSA	3,4	5,4	7,0	8,3	8,5	144%
Porto Alegre	POA	2,8	3,8	5,6	7,8	8,3	178%
Campinas	VCP	0,6	0,8	3,3	7,5	8,8	1150%
Santos Dumont	SDU	5,3	3,5	5,1	8,5	8,9	60%
Curitiba	CWB	2,5	3,5	4,8	6,9	6,8	176%
Recife	REC	2,7	3,9	5,2	6,3	6,4	133%
Fortaleza	FOR	1,8	3,2	4,2	5,6	5,9	211%
Vitória	VIX	1,1	1,6	2,3	3,1	3,6	181%
Manaus	MAO	1,2	1,7	2,3	3,0	2,9	150%
Belém	BEL	1,1	1,8	2,2	3,0	3,1	172%
Florianópolis	FLN	1,2	1,6	2,1	3,1	3,4	158%
Goiânia	GYN	0,8	1,3	1,7	2,7	3,1	237%
Natal	NAT	0,8	1,4	1,9	2,5	2,7	212%
Cuiabá	CGB	0,6	0,9	1,6	2,5	2,8	316%
São Luís	SLZ	0,4	0,7	1,0	1,8	2	350%

TNIA 2013: 11,4 PAX (estimado)
2014: 12,5 PAX (estimado)

2020: 20 milhões PAX (estimado)

Localização geográfica

- Confins, que seria a alternativa para descongestionar o aeroporto da Pampulha, em Belo Horizonte, foi instalado (em 1984), num **local distante e sem infraestrutura**, na parte norte da região metropolitana.
- **Necessidade de tornar viável** o Aeroporto Tancredo Neves, por este estar no município de mesmo nome.
- Fazer de Confins o principal ponto de pousos e decolagens do estado exigiria uma **estratégia mais complexa do que a mera mudança na rota dos aviões**.
- Único aeroporto do sudeste com **espaço físico capaz de comportar a expansão necessária**, prevista no projeto - 15 milhões de m² de sítio aeroportuário.
- Está no hub de acesso ao mercado do **Mercosul**.



Aeroporto	Ponto no Centro da Cidade	Distância Média Km (Google Maps)
Confins	Praça Sete	39,3
Guarulhos	Praça da Sé	27,6
Salvador	Centro Histórico/Pelourinho	25,5
Natal	Pç André de Albuquerque	25,4
Campinas	Largo do Rosário	19,3
Galeão	Av Rio Branco	18,0
Curitiba	Rua XV de Novembro	16,4
MÉDIA		15,2
Manaus	Teatro Amazonas	14,3
Brasília	Eixo Monumental (Rodoviária)	12,8
Recife	Marco Zero	11,8
Florianópolis	Pç 15 de Novembro	11,3
Congonhas	Praça da Sé	10,7
Vitória	Pç Oito de Setembro	10,7
Fortaleza	Mercado Central de Fortaleza	10,4
Belém	Praça do Relógio	9,3
Pampulha	Praça Sete	8,9
Porto Alegre	Pç 15 de Novembro	8,8
Goiania	Av Anhangüera/Av Goiás	7,4
S. Dumont	Av Rio Branco	1,5

Fonte: Google Maps

- Centro de Manutenção de Aeronaves GOL.
- Reserva Real (residencial).
- Cidade da Cultura (lazer e entretenimento).
- CTCA (distrito de alta tecnologia destinado à instalação de instituições de ensino, pesquisa, desenvolvimento e empresas do setor aeroespacial/defesa).
- Terras Fidalgo (empreendimento imobiliário).
- Fashion City Brasil (centro de distribuição de moda).
- BH International Medical City (cidade médica e plataforma logística).
- SIX Semicondutores (a mais moderna fábrica de semicondutores do hemisfério sul).
- Philips (produção de aparelhos de ressonância magnética e tomografia computadorizada).
- HighBrain (polo de inovação tecnológica).
- Universidades e hotéis.

- Ancorado no aeroporto privatizado e na implantação de infraestrutura, sobretudo viária [eixo norte] ,de modo a atrair atividades econômica no seu entorno
- Existência de uma Plataforma Logística Multimodal completando as industriais já existentes a planejadas
- Inserido num área muito grande com empreendimentos diversificados mas carecendo de um elemento integrador
- Viabilização muito dependente de investimentos públicos
- Ausência de uma Governança Compartilhada e efetiva pode gerar dificuldades na interface entre as ações pública e as necessidades privadas



2.5

PLATAFORMA LOGÍSTICA MULTIMODAL EM GOIÁS

UM MODELO DE CONCESSÃO

PLATAFORMA LOGÍSTICA MULTIMODAL DE GOIÁS

O projeto Plataforma Logística Multimodal de Goiás (Anápolis) articula uma rede de facilidades com o objetivo de promover, com maior agilidade, eficiência e menor custo, a movimentação de materiais, produtos e a prestação de serviços relacionados com seus objetivos.

O que vai funcionar na plataforma:

- Terminais de frete aéreo;
- Aeroporto de Anápolis;
- Polo de serviços e administração;
- Centro de carga rodoviária;
- Terminal de carga ferroviária.
- Armazéns gerais, refrigerados, de utilidades domésticas, para produtos de base e grãos.



PLATAFORMA LOGÍSTICA MULTIMODAL DE GOIÁS

- Anápolis é considerada o "Trevo do Brasil" pela facilidade natural de integração aos demais centros consumidores do País.
- Em um raio de pouco mais de 1.200 quilômetros, encontra-se quase 75% do mercado consumidor brasileiro.
- Situa-se a aproximadamente duas horas de voo para qualquer capital do país.

- Anápolis conta com:

- **DAIA (Distrito Agro-Industrial de Anápolis):**
- **Abriga o maior pólo farmoquímico da América Latina, além de outras indústrias.**
- **Porto Seco: Atua como terminal alfandegado público, destinado à armazenagem e à movimentação de mercadorias importadas ou destinadas à exportação.**
- **Modal rodoviário: Anápolis está ligada às principais rodovias que cortam o Estado (BR-153, BR-060, BR- 414, GO-222, GO-330).**
- **Modal ferroviário: Ferro Centro Atlântica, Ferrovia Transcontinental, Ferrovia Norte –Sul.**
- **Modal aéreo: Aeroporto de Cargas de Anápolis (projeto)**

► Representação ilustrativa das distâncias de Goiânia às demais capitais brasileiras



Fonte: SEGPLAN-GO

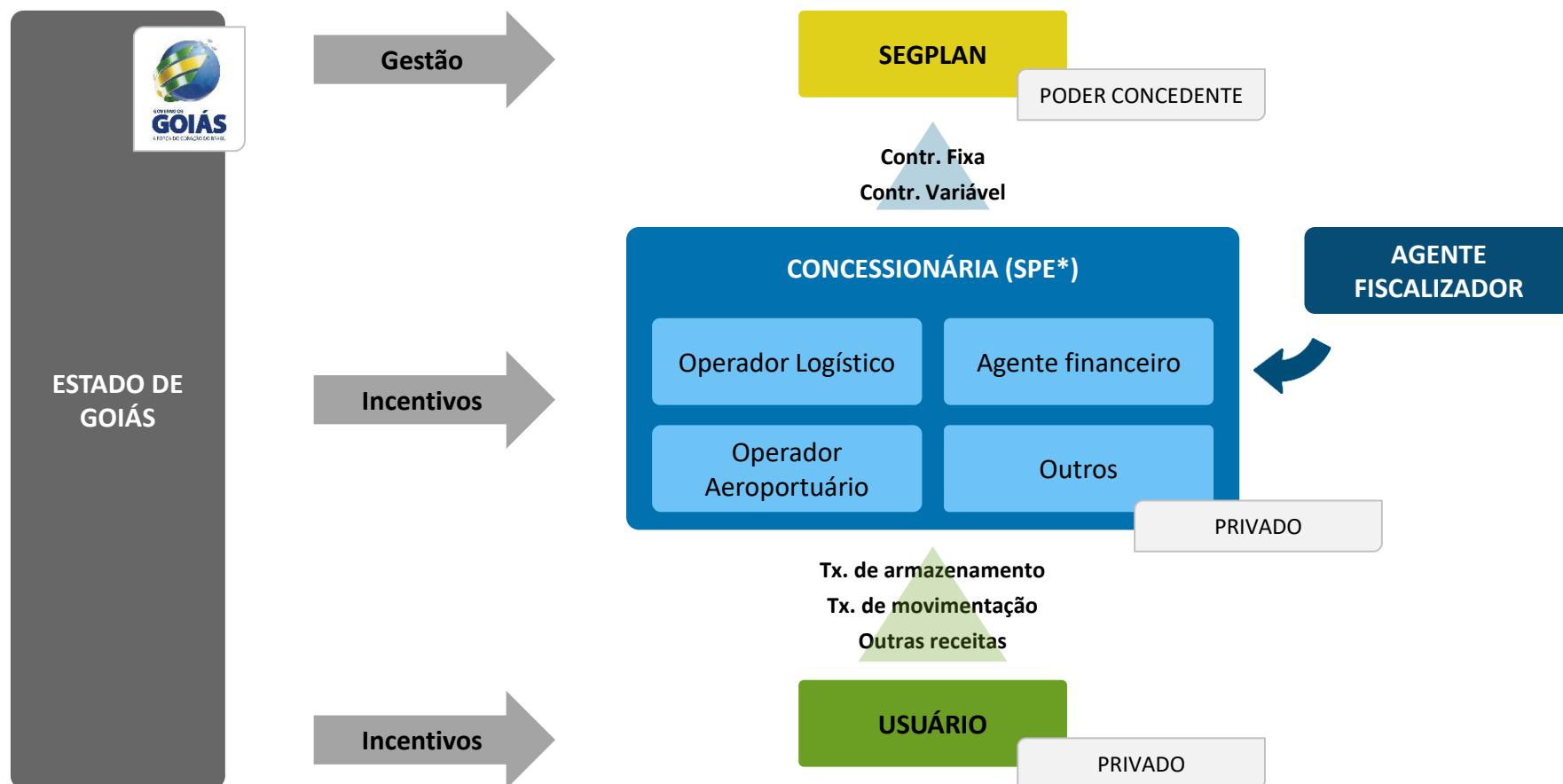


- Objetivos da Concessão :
 - Operação e Manutenção da PLMG durante o prazo de concessão.
 - Elaboração de estudos e projetos.
 - Obtenção de licenças ambientais e de instalação, quando necessário.
 - Construção de obras civis.
 - Prazo da concessão: 33 anos

PLATAFORMA LOGÍSTICA MULTIMODAL DE GOIÁS

MODELO DE GOVERNANÇA

- A concessionária deverá apresentar os devidos padrões de governança corporativa, bem como, adotar a contabilidade e demonstrações padronizadas na forma da Lei 6.604/76. A figura apresenta o modelo de governança proposto para a concessão da PLMG.



PLATAFORMA LOGÍSTICA MULTIMODAL DE GOIÁS

ESTRUTURA DO MODELO CONCEITUAL

ESTRUTURA DE RECEITA

- Receitas tarifárias
- Receitas não-tarifárias

CONTRIBUIÇÃO

- Contribuição Fixa: Proposta econômica de R\$ 150.000.000,00
- Contribuição variável mínima de: 1,0% da Receita Bruta

PRAZO DE CONCESSÃO

- 33 anos

PREMISSAS DE CAPACIDADE

- Cálculo de capacidade por m²
- Segmentação da estrutura de armazenagem por unidade de movimentação

PROJEÇÃO DE DEMANDA

- Fontes primárias e secundárias
- Análise regional de geração de renda e produção

PLANO DIRETOR DO AEROPORTO

- Será desenvolvido pela SPE e submetido à SEGPLAN

PLATAFORMA LOGÍSTICA MULTIMODAL DE GOIÁS

CONTRATO CONTRIBUIÇÃO FINANCEIRA



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PARAÍBA



Comitê Gestor do PED/CG 2035
e Municípios do entorno

- As contrapartidas financeiras são divididas em Contribuição Fixa e Contribuição Variável, abaixo são detalhadas as formas de pagamento para as duas formas de pagamento

CONTRIBUIÇÃO FIXA

- Pagamento anual com base no valor total apresentado na proposta econômica, sendo:
 - 10% na assinatura do contrato
 - 3 anos de carência para início do pagamento
 - 15 anos de prazo total do pagamento

CONTRIBUIÇÃO VARIÁVEL

- Pagamento anual e o valor mínimo corresponde 1,0% do valor da Receita Bruta da concessionária, a partir do início da prestação de serviços gerais.

- No diagrama abaixo são apresentados os principais objetos existentes no contrato

SERVIÇOS LOGÍSTICOS

- Movimentação de carga rodoviária
- Movimentação de carga ferroviária
- Movimentação de carga aérea
- Armazenamento de carga rodoviária
- Armazenamento de carga ferroviária
- Armazenamento de carga aérea

SERVIÇOS ACESSÓRIOS

- Locação de espaços comerciais
- Salões de conferências
- Restaurantes
- Centro de manutenção de caminhões e equipamentos
- Outros

- Atendimento aos indicadores de serviços estabelecidos
- Pesquisa periódica do nível de qualidade de serviços estabelecidos contratualmente

NÍVEIS DE SERVIÇO

PLATAFORMA LOGÍSTICA MULTIMODAL DE GOIÁS

CONTRATO — PRINCIPAIS ANEXOS

CONTRATO

ANEXOS

**TERMO DE
COMPROMISSO**

**PLANO DE
EXPLORAÇÃO**

**OBRAS DE PODER
PÚBLICO**

**FLUXO DE CAIXA
MARGINAL**

**GARANTIAS
CONTRATUAIS**

**TERMO DE
ACEITAÇÃO DE
USO DE ATIVOS**

- Transfere todo o empreendimento para o setor privado
- Confere eficiência ao empreendimento
- Cria grande flexibilidade para ampliar o seu portfólio de produtos
- Requer especificação de uma SLA¹ minuciosamente detalhado
- Demanda um estrutura permanente de fiscalização por parte do poder concedente. Esse custo deve ser considerado se a opção for pela concessão e ele pode não ser trivial.
- Pode demandar tem muito longo na sua preparação

¹ Sigla para "Service Level Agreement" ou, em português, Acordo de Nível de Serviço, o qual compreende a especificação detalhada de tudo que as partes precisariam atender, provendo indicadores de serviços que deverão ser atendidos, prevendo penas (multas, etc.), em caso de não cumprimento: Ex.: quantidade de metros quadrados a serem locados, como essa locação deve se distribuir no tempo, etc.



CAMPINA
GRANDE 2035



3

METOLOGIA UTILIZADA NA MODELAGEM DOS NEGÓCIOS



Macroplan®
Prospectiva, Estratégia & Gestão



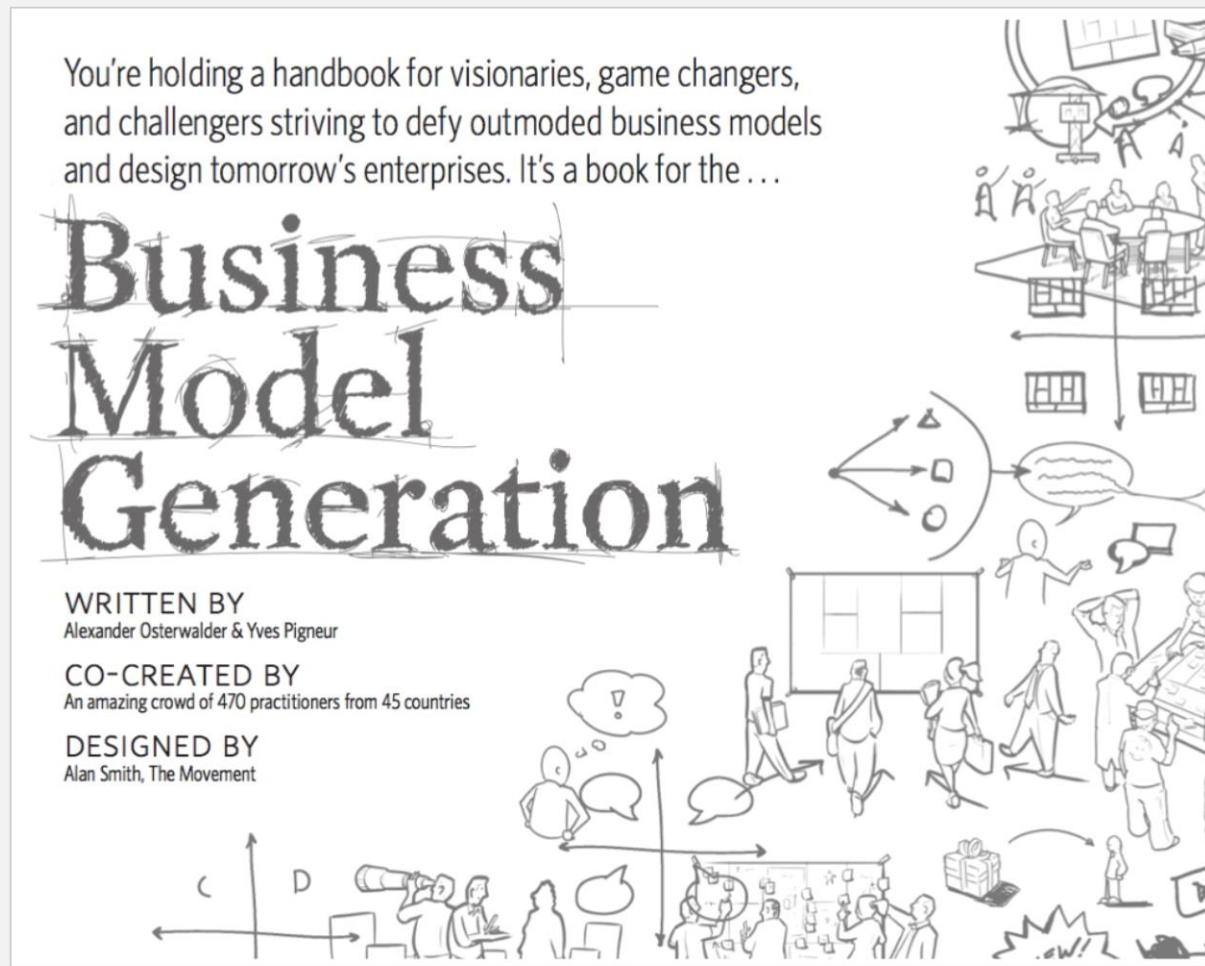
INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
PARAÍBA



Comitê Gestor do PED/CG 2035
e Municípios do entorno

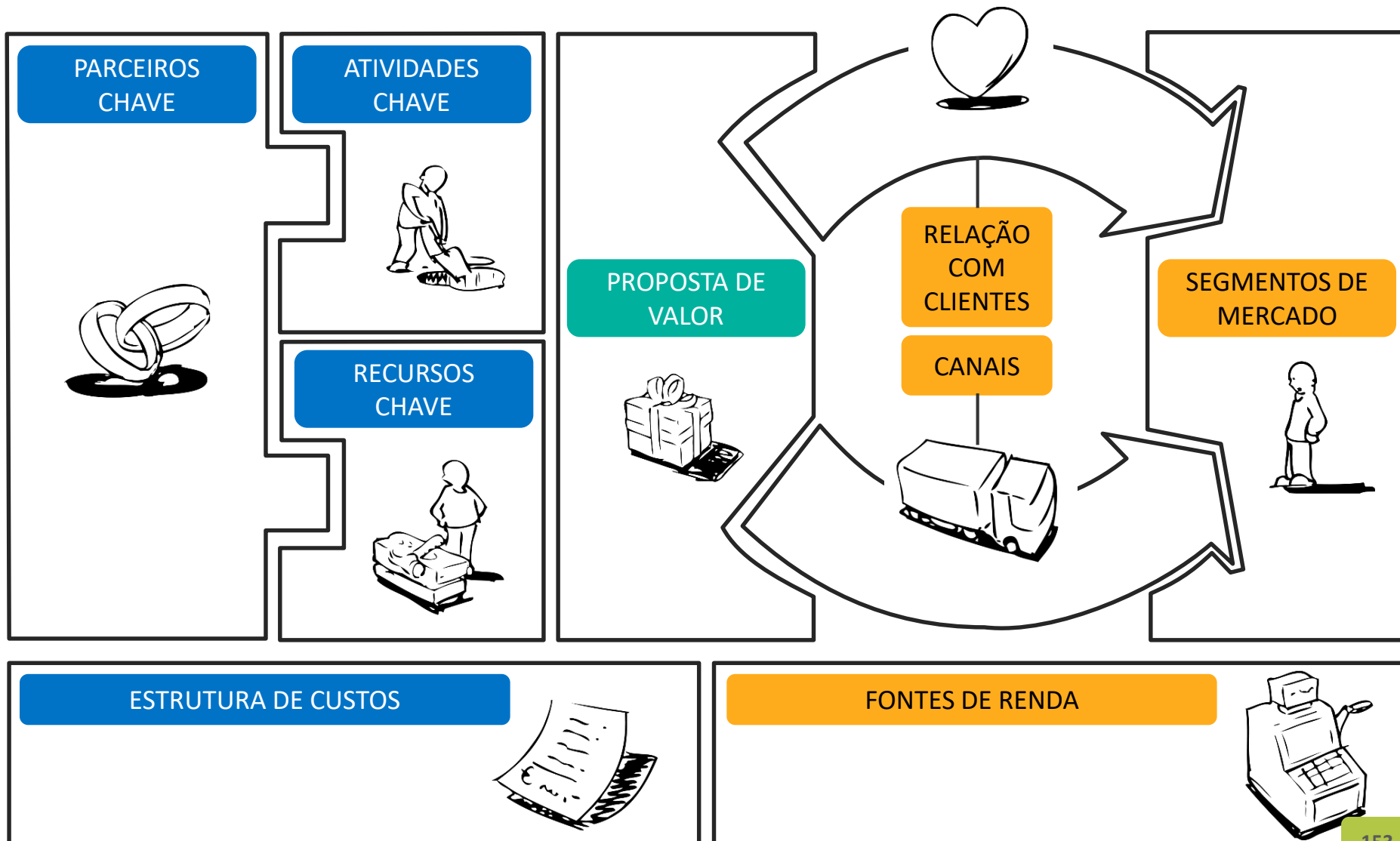


UM MODELO DE NEGÓCIO
DESCREVE A LÓGICA DE CRIAÇÃO,
ENTREGA E CAPTURA DE VALOR DE
UMA ORGANIZAÇÃO.



- É uma ferramenta que possibilita descrever, entender e analisar o design de modelos de negócio
- Usa uma linguagem comum e visual
- É constituído por 9 blocos de estrutura
- Permite compreender, manipular e produzir novas alternativas estratégicas

O CANVAS



ELEMENTOS BÁSICOS PARA PREENCHIMENTO DO CANVAS SEGUNDO A METODOLOGIA BMG



SEGMENTOS DE CLIENTES

SEGMENTOS DE CLIENTES-ALVO → AQUELES QUE A ORGANIZAÇÃO SERVE OU BUSCA SERVIR



PROPOSTA DE VALOR

VALOR GERADO PELO EMPREENDIMENTO E PERCEBIDO PELOS CLIENTES → FATOR POR MEIO DO QUAL A ORGANIZAÇÃO SOLUCIONA PROBLEMAS E/OU SATISFAZ NECESSIDADES ESPECÍFICAS ENFRENTADAS PELO SEGMENTO-ALVO DE CLIENTES



CANAIS

MEIO(S) DE COMUNICAÇÃO, DISTRIBUIÇÃO OU VENDA PELO(S) QUAL(IS) A PROPOSTA DE VALOR É ENTREGUE AOS CLIENTES



RELAÇÕES COM CLIENTES

FORMA DE RELAÇÃO ESTABELECIDAS E MANTIDAS COM CADA SEGMENTO DE CLIENTE



FONTES DE RENDA

FONTES E MEIOS ATRAVÉS DOS QUAIS É GERADA RECEITA, TANTO PARA IMPLANTAÇÃO QUANTO PARA A SUSTENTABILIDADE DO MODELO DE NEGÓCIOS



RECURSOS CHAVE

RECURSOS E ATIVOS FÍSICOS, FINANCEIROS, INTELECTUAIS E HUMANOS CHAVE, FUNDAMENTAIS PARA VIABILIZAR A ENTREGA DA PROPOSTA DE VALOR



ATIVIDADES CHAVE

ATIVIDADES ESSENCIAIS / NECESSÁRIAS PARA VIABILIZAR A EFETIVAÇÃO DA PROPOSTA DE VALOR



PARCEIROS CHAVE

PARCERIAS FUNDAMENTAIS PARA MANUTENÇÃO, EFICIÊNCIA E EFICÁCIA DAS ATIVIDADES CHAVE



ESTRUTURA DE CUSTOS

ESTRUTURA DE CUSTOS RESULTANTE DOS DEMAIS ELEMENTOS E DE SUAS MANUTENÇÕES. PRINCIPAIS FATORES GERADORES DE CUSTOS PARA O EMPREENDIMENTO



CAMPINA
GRANDE 2035



PRINCIPAIS REFERENCIAS



Documentos do Projeto

- Campina Grande 2035. Produto Contratual nº 2: “Inventário de Iniciativas Estratégicas Campina Grande 2035”. Março 2016.
- Campina Grande 2035. Produto Contratual nº 3: “ Análise Retrospectiva e Avaliação da Situação Atual”
- Campina Grande 2035. Produto Contratual de nº 4: “Relatório de Pesquisa junto a Lideranças e Grupos Representativos da cidade”
- Campina Grande 2035. Produto Contratual de nº 7: “Visão de Futuro”.

Documentos institucionais

- CNI. **Desafios para a Industria 4.0 no Brasil**. Brasília, 2016
- Complexo Industrial Portuário Governador Eraldo Gueiros Leite - **Plano Diretor 2030**
- Condomínio Logístico no Complexo Industrial de Suape. ETENE VII n.5 Dez.2013
- Governo do Estado de Minas Gerais - Associação dos Desenvolvedores do Vetor Norte (AVNNORTE) – **Flyer Aerotrópole**. Secretaria de Estado Extraordinária de Gestão Metropolitana (SEGEM)
- Governo do Estado da Paraíba. **Plano Diretor de Regionalização**. 2008
- IBGE - **Regiões de Influência das Cidades**. 2007

Artigos em revistas e periódicos

- Revista EXAME - <http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/1034/noticias/e-raro-mas-acontece>. Acesso em: 12/05/2016
- Newsweek. *Next Frontiers*. 29 de abril de 2001

Livros e artigos

- FILHO, O. A.; SERRA, R. V. Evolução e Perspectivas do Papel das Cidades Médias no planejamento Urbano e Regional. In: ANDRADE, T. A.; SERRA, R. V. (Org.). **Cidades Médias Brasileiras**. Rio de Janeiro: IPEA. 2010
- NASCIMENTO, Décio E. do.; CASAGRANDE JR, Eloy F.; et al. Parque Eco-Industrial: uma discussão sobre o futuro dos distritos industriais brasileiros. **XII Simpósio de Engenharia de Produção**. GEPROS – Ano 1, n. 2, abril 2006
- OSTERWALDER, Alexander; YVES, Pigneur. **Business Model Generation**. self published, 2010
- SCHWAB; Klaus. **The Fourth Industrial Revolution**. World Economic Forum. 2016

Bases de dados

- IBGE - Censo (2010)
- IBGE. Estimativas Populacionais (2015)

Principais Sítios consultados para as análises de Benchmarking

- <http://www.secti.pe.gov.br/parqtel/>
- <http://www.suape.pe.gov.br/home/index.php>
- <http://conebr.com/quem-somos/>
- <http://www.bh-airport.com.br/br/p/56/aerotropole.aspx>
- <http://www.segplan.go.gov.br/post/ver/168644/plataforma-logistica-multimodal-do-estado-de-goias>

