A TRIBUNA
Publicado em 08/10/2022 - 05:51

SP vê potencial na região para serviços

ENTREVISTA

Gustavo Ley. Vice-presidente da InvestSP

"A Baixada Santista tem um grande potencial para muitas empresas"

ANDERSON FIRMINO
DA REDAÇÃO

A atração de investimentos para a Baixada Santista, especialmente em um momento de recuperação econômica e incerteza política, é um grande desafio. No sentido de tentar facilitar a chegada de empresas, a Agência Paulista de Promoção de Investimentos e Competitividade (InvestSP) tem buscado possíveis interessados, sobretudo de fora, a apostar no Estado. Mas não é tarefa fácil. Para o vice-presidente da agência, Gustavo Ley, a falta de um projeto unificado de investimentos para a região e entraves burocráticos, por exemplo, atrapalham um pouco. Mesmo assim, ele mostra confiança no poder de atração da região, com atributos como a qualidade de vida, por exemplo. Confira a entrevista para A Tribuna.

MATHEUS TAGÉ

"A incerteza é a pior coisa para o empresário. Ele quer ter previsibilidade sobre o que vai acontecer"

"A Baixada Santista promove uma coisa que é difícil você encontrar em outras regiões, que é a própria qualidade de vida"

"Estamos apostando muito na chamada economia verde. Outra economia que temos tentado atrair para São Paulo é a de biotecnologia"

A Investe SP é, sobretudo, uma 'vendedora' do Estado de São Paulo a iniciativas e projetos que queiram aportar por aqui. Como executar esse trabalho em meio a um cenário eleitoral ainda indefinido?

A incerteza é a pior coisa para o empresário. Ele quer ter previsibilidade sobre o que vai acontecer. E essa previsibilidade está afetada por conta de eleições. Porém, muitas empresas e muitos países têm vindo nos procurar querendo investir no Brasil. O que eles estão fazendo, na verdade, é planejar para o futuro. Mas nosso trabalho não parou por conta desse cenário. Por conta disso, temos atendido cada vez mais empresas, principalmente após a pandemia, para buscar alternativas para os investimentos aqui no Brasil, especialmente São Paulo. A gente imagina que agora, logo após as eleições, com o quadro se definindo, seja qual for, vai possibilitar a concretização de muitos investimentos que estão chegando por aqui.

A agência opera em outros países. Como é essa estrutura?

Temos escritórios internacionais abertos desde o início de 2019 (Dubai, Xangai, Nova Iorque e Munique), que estão em pleno funcionamento, com cada vez mais membros se associando a eles e com um volume grande de atividades. Por exemplo, faço reuniões semanais com os escritórios, eles me reportam as buscas dos estrangeiros por investimentos em São Paulo. Tem sido bastante positiva a nossa receptividade lá fora.

Existe a ideia da inauguração de mais algum escritório fora do País?

Os escritórios, no formato que estão hoje, conseguem abranger boa parte do globo, por estarem localizados em cidades específicas. Munique, por exemplo, atende a Europa toda. Estivemos em Madri na última semana, numa feira de alimentos. Em novembro, iremos a Portugal, para o Web Summit, um dos maiores eventos de tecnologia e inovação. Dubai, por exemplo, consegue atender boa parte da Ásia. Então, estamos cobertos com o que temos.

Como a agência trabalha? Como identifica os setores com potencial para abertura de negócios?

A agência atrai investimentos da seguinte forma: primeiro, a gente faz muita divulgação do nosso trabalho fora do País. Aqui em São Paulo também tem uma equipe de divulgação forte, e as empresas, naturalmente, nos procuram. Somos um agente do Governo do Estado, que faz uma consultoria gratuita para essas empresas em aspectos de localidade, logística, viabilidade de fornecimento de serviços públicos (gás, energia, estradas), tudo o que tem ao redor de onde a empresa vai se instalar, ou mesmo facilitar o acesso a essas concessionárias para obter os próprios serviços. Também a questão ambiental, facilitando compreensão do que é necessário para determinada região em termos de licença e documentação. Todos esses aspectos permitem que, de maneira mais ágil, o investimento se concretize.

Como 'vender' a Baixada Santista para investidores, sobretudo quanto a Porto e indústria, dois pilares da economia da região?

A Baixada Santista tem grande potencial para muitas empresas. Vejo muito a questão de serviços, porque agrega valor, caso principalmente de tecnologia. Diferentemente de quando a gente lida com espaço, o Porto tem uma limitação de espaço. Por exemplo: Santos quer atrair investimentos. Para isso, precisa procurar nossa Secretaria de Desenvolvimento Regional, passar tudo o que tem de planejamento, tudo o que entende como importante para a cidade, que tipo de investimento deve ser atraído. Estamos compilando tudo isso na InvestSP para, quando as empresas nos procurarem, nós já tenhamos as alternativas. Para que não seja uma coisa ao acaso.

Quais são os outros atributos da Baixada Santista que podem ser bem 'vendidos'?

A mão de obra da Baixada tem qualidade. Tem boas faculdades, escolas técnicas importantes. Também é uma região servida por estradas boas. Isso facilita.

Uma coordenação regional, definindo o que pode ser oferecido, representa um ganho nessa prospecção.

O ideal é a Baixada Santista tentar "se vender" como um todo. Gosto dessa ideia, até porque a Baixada promove uma coisa que é difícil você encontrar em outras regiões, que é a própria qualidade devida. Claro que a Baixada tem outras qualidades que podem atrair investimentos, mas essa é uma delas, que poderia ser vendida facilmente.

Quais são os segmentos que a InvestSP mais aposta e recomenda para possíveis investimentos?

Estamos apostando muito na chamada economia verde. Isso tem sido um foco importante para a InvestSP, junto com outra economia que temos tentado atrair para São Paulo, que é a biotecnologia. Hoje, é um grande problema não ter o desenvolvimento dessas indústrias regionalmente. São Paulo tem todas as condições para abrigar essa indústria. Por uma estratégia do próprio Governo, foi instituída uma nova secretaria, comandada pelo David Uip, com esse foco, de desenvolver fármacos em São Paulo, testes diagnósticos, pesquisa, uma série de coisas importantes para cá, para nos tornarmos fornecedores não só para o Brasil, mas a América do Sul como um todo.

E quem procura a Investe SP? Qual o perfil do investidor? O que buscam?

Eles ainda se preocupam muito com legislação. Esse ainda é um problema nosso. Eles procuram muito porque querem saber quais são os prazos, quais são as regras, e, de certa forma, têm que ser convencidos, especialmente das regras tributárias, um entrave para nosso desenvolvimento. É uma preocupação grande das empresas de fora.

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal A Tribuna - Santos/SP

Seção: Economia **Caderno:** B **Pagina:** 1

Copyright © Clipclap 2025.