



# NORTE2020

PROGRAMA OPERACIONAL REGIONAL DO NORTE

## MAPEAMENTO DOS INVESTIMENTOS EM INFRAESTRUTURAS DE ACOLHIMENTO EMPRESARIAL

JANEIRO DE 2017

**CCDRn**  
COMISSÃO DE COORDENAÇÃO E  
DESENVOLVIMENTO REGIONAL DO NORTE



UNIÃO EUROPEIA

Fundo Europeu de  
Desenvolvimento Regional

## Índice

1. Introdução.....	6
2. Elementos de diagnóstico das áreas de acolhimento empresarial da Região do Norte .....	8
2.1. Distribuição territorial .....	9
2.2. Dimensão.....	11
2.3. Características infraestruturais e modelos de gestão .....	12
2.4. Disponibilidade e procura de espaços.....	13
2.5. Síntese prospetiva .....	15
3. Elementos de diagnóstico do setor empresarial da Região do Norte .....	17
3.1. Empresas e território na Região do Norte .....	17
3.2. Dinâmica recente de investimento: Sistemas de Incentivos do PORTUGAL 2020.....	24
3.3. Empresas e acolhimento empresarial na Região do Norte.....	29
4. Apoios concedidos no âmbito do Programa Operacional Regional do Norte 2007-2013 .....	32
5. Critérios, condicionantes e prioridades dos apoios a infraestruturas de acolhimento empresarial no período de programação 2014-2020 na Região do Norte.....	36
5.1. Critérios, condicionantes e prioridades da programação do NORTE 2020.....	36
5.2. Critérios, condicionantes e prioridades específicas do mapeamento dos investimentos em infraestruturas de acolhimento empresarial .....	44
Anexo .....	49

## Índice de Figuras

Figura 1: Distribuição territorial e dimensão das Áreas de Acolhimento Empresarial da Região do Norte .....	9
Figura 2: Distribuição territorial do número de Áreas de Acolhimento Empresarial e de empresas da Região do Norte, por região NUTS III.....	10
Figura 3: Dimensão média das Áreas de Acolhimento Empresarial, por região NUTS III (hectares) .....	11
Figura 4: Existência de gestão condominial oferecendo serviços partilhados às empresas instaladas .....	13
Figura 5: Exportações de bens por empresas da Região Norte, por município (Ano 2015, resultados provisórios; em % do total) .....	19
Figura 6: Índice de concentração do volume de negócios nas quatro maiores empresas .....	21
Figura 7: Índice de concentração do valor acrescentado bruto nas quatro maiores empresas.	22
Figura 8: Empresas “PME Excelência - 2015” na Região do Norte.....	23
Figura 9: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do NORTE 2020, por Tipologia de Investimento (até 30 de Janeiro de 2017) .....	24
Figura 10: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do NORTE 2020, por Dimensão da Empresa (até 30 de Janeiro de 2017) .....	25
Figura 11: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do NORTE 2020, por Ramo de Atividade (até 30 de Janeiro de 2017)..	25
Figura 12: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do NORTE 2020, por NUTS III (até 30 de Janeiro de 2017).....	26
Figura 13: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do COMPETE 2020, por Tipologia de Investimento (até 30 de Janeiro de 2017) .....	27
Figura 14: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do COMPETE 2020, por Dimensão da Empresa (até 30 de Janeiro de 2017) .....	27
Figura 15: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do COMPETE 2020, por Ramo de Atividade (até 30 de Janeiro de 2017) .....	28
Figura 16: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do COMPETE 2020, por NUTS III (até 30 de Janeiro de 2017).....	28

Figura 17: Distribuição territorial das Áreas de Acolhimento Empresarial e das empresas na Região do Norte (valores em % do total da Região do Norte).....	29
Figura 18: Distribuição territorial das Áreas de Acolhimento Empresarial e dos montantes de fundo comunitário já aprovados no âmbito dos Sistemas de Incentivos na Região do Norte (valores em % do total da Região do Norte) .....	30
Figura 19: Áreas de Acolhimento Empresarial apoiadas pelo ON.2: “O Novo Norte” por região NUTS III .....	33
Figura 20: Distribuição dos apoios FEDER para Áreas de Acolhimento Empresarial do ON.2: “O Novo Norte” por região NUTS III .....	34
Figura 21: Referencial conceptual para a definição dos domínios prioritários de especialização inteligente .....	40
Figura 22: Metodologia de identificação e caracterização dos domínios prioritários da RIS 3 Norte .....	42
Figura 23: Distribuição do investimento total e elegível por regiões NUTS III.....	45

## Índice de Quadros

Quadro 1: Empresas da Região do Norte: totais de referência, por NUTS III .....	17
Quadro 2: Indicadores sobre as empresas da Região do Norte (ano de referência: 2014).....	20
Quadro 3: Presença das empresas da Região do Norte nos sectores de alta e média-alta tecnologia e controle estrangeiro das empresas (ano de referência: 2014) .....	23
Quadro 4: Dimensões temáticas e objetivos das áreas de acolhimento empresarial .....	38

## 1. Introdução

O presente documento enquadra as necessidades de investimento em infraestruturas de acolhimento empresarial na Região do Norte – área geográfica correspondente à região NUTS II Norte – para efeitos do exercício de mapeamento previsto no Acordo de Parceria, celebrado entre o Estado português e a Comissão Europeia, e no Programa Operacional (PO) Regional do Norte 2014-2020 (NORTE 2020), aprovado por Decisão de Execução da Comissão de 18/12/2014. Este PO inclui uma linha de financiamento de infraestruturas de acolhimento empresarial. No entanto, esse financiamento está condicionado à realização do mapeamento das necessidades de intervenção e esta condicionante só se cumpre com a aceitação pela Comissão Europeia deste exercício de planeamento.

O financiamento das infraestruturas de acolhimento empresarial enquadra-se na Prioridade de Investimento (PI) 3.3 ou 3.c (“Concessão de apoio à criação e ao alargamento de capacidades avançadas de desenvolvimento de produtos e serviços”). No NORTE 2020, esta PI inclui-se no Eixo Prioritário 2 (“Competitividade das Pequenas e Médias Empresas”) e está associada ao seguinte Objetivo Específico (OE): “Reforçar a capacitação empresarial das PME da Região do Norte para o desenvolvimento de produtos e serviços”. As tipologias de ação elegíveis correspondem ao “apoio a projetos de criação e expansão de áreas de acolhimento empresarial e de estruturação funcional, logística e organizativa de aglomerados empresariais existentes”.

O exercício de planeamento que se segue estrutura-se em quatro pontos que correspondem a outros tantos capítulos. Começou-se por efetuar um breve diagnóstico das áreas de acolhimento empresarial da Região do Norte, tendo em vista a necessidade de se caracterizar da melhor forma possível a situação de partida. Em seguida, procurou-se caracterizar a situação das empresas em termos mais estáticos ou mais dinâmicos do ponto de vista da sua distribuição territorial. Este capítulo, em articulação com o anterior, permite de alguma forma verificar se a oferta real de áreas de acolhimento empresarial é potencialmente compatível com a respetiva procura. Efetuada esta análise, procurou-se efetuar uma breve resenha da implementação das políticas de promoção das áreas de acolhimento empresarial no período de programação anterior (2007-2013). Essa síntese permite sistematizar lições de experiência a considerar no contexto da execução do NORTE 2020.

Realizado o diagnóstico nos capítulos 2, 3 e 4, a vertente operacional do mapeamento é explicitada no último capítulo, onde se identifica um conjunto de condicionantes, critérios e prioridades que deve presidir à seleção dos apoios a infraestruturas de acolhimento empresarial no NORTE 2020.

## **2. Elementos de diagnóstico das áreas de acolhimento empresarial da Região do Norte**

Neste ponto, procede-se à elaboração de um diagnóstico sintético das áreas de acolhimento empresarial da Região do Norte, abordando-se dimensões como (i) a distribuição territorial, (ii) a dimensão, (iii) as características infraestruturais e os modelos de gestão e (iv) a procura e oferta de espaços. Conclui-se este capítulo com um conjunto de notas de carácter prospetivo, fundamentais para a compreensão dos desafios regionais nesta matéria do acolhimento empresarial, que cruza, com frequência, dimensões de ordenamento do território, de competitividade económica e de desenvolvimento local.

A análise efetuada apoia-se na informação recolhida no âmbito de um projeto de levantamento das áreas de acolhimento empresarial da Região do Norte, dinamizado desde 2012 pela Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte (CCDR-N), em articulação com as entidades intermunicipais e os municípios. O alcance desta análise depende, deste modo, da metodologia utilizada, que se encontra descrita em anexo (cf. Anexo). Não se pretende neste ponto reproduzi-la com detalhe, mas tão só identificar a metainformação associada ao conceito de Área de Acolhimento Empresarial (AAE) no contexto deste projeto.

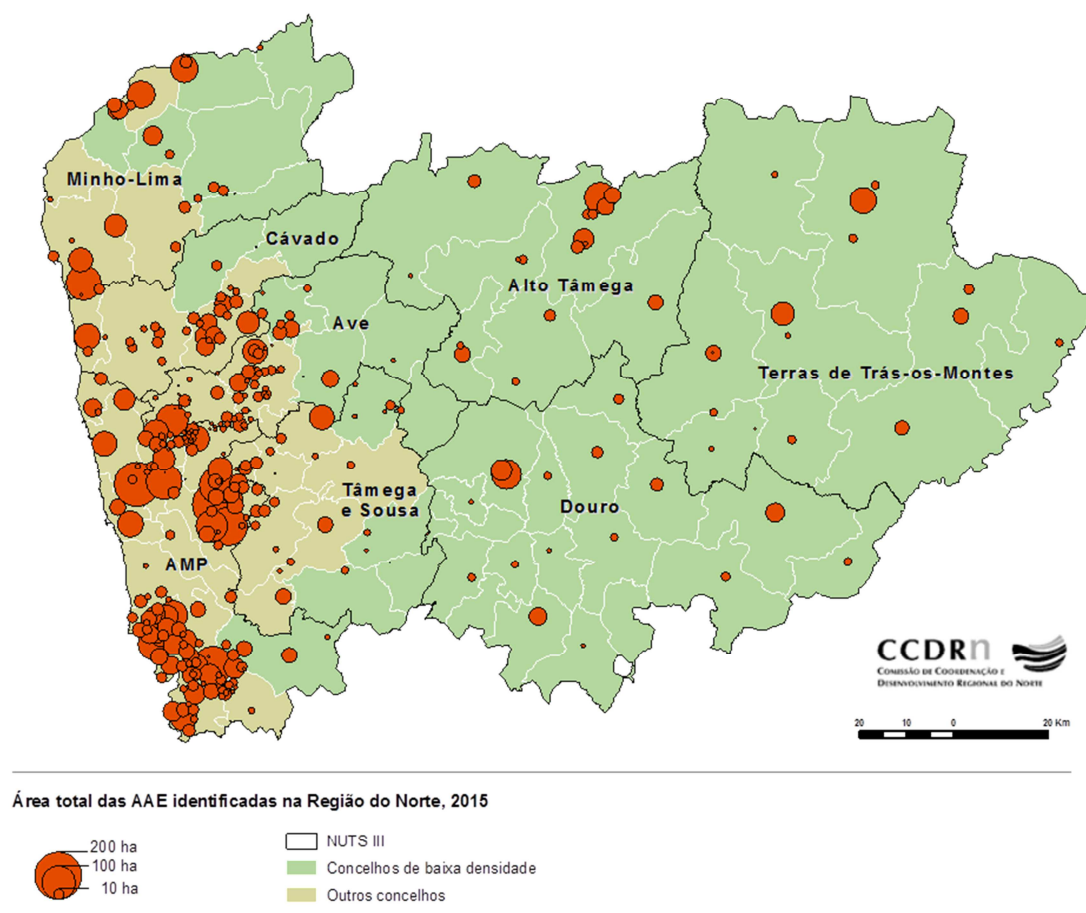
Numa perspetiva mais geral, uma AAE pode definir-se como um espaço estruturado para a localização de atividades económicas. Neste contexto, foram várias as tipologias de AAE consideradas para a recolha de informação, nomeadamente zonas industriais, áreas industriais, loteamentos industriais, parques industriais, zonas empresariais, áreas empresariais, parques empresariais, centros empresariais, polos empresariais, parques de atividades e plataformas logísticas. Algumas destas tipologias são equivalentes, mas todas implicam uma classificação específica de solo no contexto de planos de ordenamento do território. Assim, excluíram-se deste levantamento espaços como centros de escritórios ou incubadoras isoladas, bem como espaços direcionados para a instalação de superfícies comerciais, como centros comerciais ou parques comerciais.



## 2.1. Distribuição territorial

Na Região do Norte identificam-se mais de 400 espaços enquadráveis no conceito de AAE, dispondo cada um deles de designação própria. Praticamente todos os concelhos apresentam pelo menos uma infraestrutura deste tipo. Em média, encontram-se cerca de 5 espaços por concelho. Alguns concelhos chegam a apresentar mais de 20 espaços distintos destinados ao acolhimento de empresas (cf. Figura 1).

Esta fragmentação territorial da oferta é mais acentuada nos principais territórios de ocupação dispersa da Região do Norte, fortemente marcados por dinâmicas de expansão desordenada de extensas áreas periurbanas. Neste contexto, destacam-se os territórios do Vale do Ave e do Entre-Douro-e-Vouga, localizados nas regiões NUTS III Ave e Área Metropolitana do Porto, respetivamente.

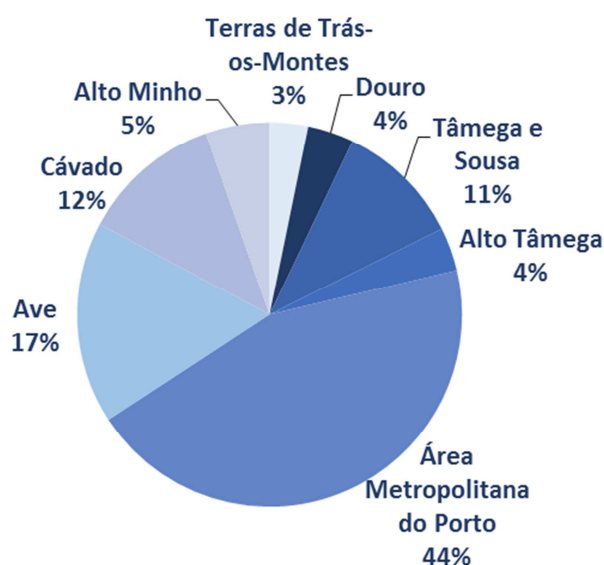


**Figura 1: Distribuição territorial e dimensão das Áreas de Acolhimento Empresarial da Região do Norte**

Fonte: CCDR-N (2015), Levantamento das AAE da Região do Norte

Os concelhos de baixa densidade da Região do Norte<sup>1</sup>, apesar de corresponderem a 77 % do território, reúnem apenas 26 % das infraestruturas de acolhimento empresarial identificadas. Por outro lado, três quartos das infraestruturas de acolhimento empresarial (77 %) localizam-se a menos de 50 km da linha de costa, numa faixa litoral que corresponde a apenas 23 % do território.

Verifica-se, assim, uma clara divisão entre o litoral e o interior na distribuição deste tipo de espaços ou, por outras palavras, entre os territórios de baixa densidade e os restantes, que apresentam maior dinamismo económico e demográfico. Estes territórios, como seria de esperar, são também os que concentram um maior número de áreas. Este contraste reflete-se na análise da distribuição territorial das AAE por regiões NUTS III. Na Área Metropolitana do Porto concentram-se cerca de 44 % dos espaços identificados, contrastando com a importância relativa do somatório (16 %) das NUTS III Douro, Alto Minho, Alto Tâmega e Terras de Trás-os-Montes (cf. Figura 2).



**Figura 2: Distribuição territorial do número de Áreas de Acolhimento Empresarial e de empresas da Região do Norte, por região NUTS III**

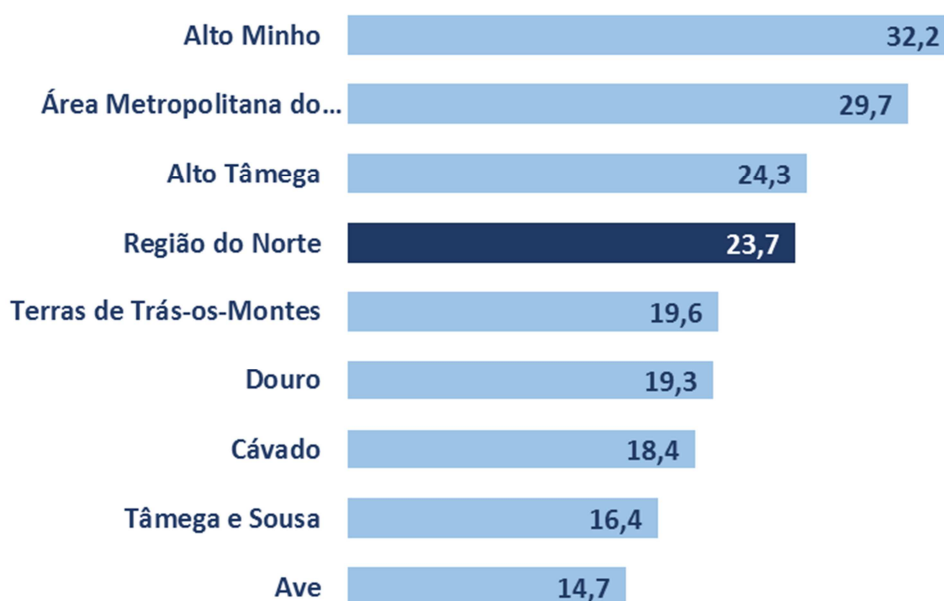
Fonte: CCDR-N (2015), Levantamento das AAE da Região do Norte

<sup>1</sup> De acordo com a deliberação da Comissão Interministerial de Coordenação do Portugal 2020, relativa à classificação de territórios de baixa densidade para aplicação de medidas de diferenciação positiva dos territórios (2015).

## 2.2. Dimensão

A dimensão das AAE identificadas é muito variável: alguns dos espaços ocupam menos de 1 hectare, enquanto outros ultrapassam os 100 hectares (cf. Figuras 1 e 3).

Apesar de se encontrarem algumas infraestruturas de grande capacidade, o perfil dominante deste tipo de espaços é caracterizado pela reduzida dimensão. Em média, uma AAE da Região do Norte ocupa uma superfície de 24 hectares, embora metade dos espaços identificados não atinja os 12 hectares de área total. Note-se que a área total de cada AAE inclui espaços de circulação, equipamentos comuns, espaços verdes de enquadramento e outros espaços da infraestrutura que não se destinam à instalação efetiva de empresas. Sendo assim, a dimensão média das AAE em termos de área útil para a instalação de empresas é ainda mais baixa.



**Figura 3: Dimensão média das Áreas de Acolhimento Empresarial, por região NUTS III (hectares)**

Fonte: CCDR-N (2015), Levantamento das AAE da Região do Norte

### 2.3. Características infraestruturais e modelos de gestão

Na Região do Norte predominam os espaços que não passam de meros loteamentos, com infraestruturas básicas incipientes e com uma gestão que, enquanto AAE, parece inexistente. Estas iniciativas de investimento, de uma forma geral, não são concebidas e executadas tendo como referência a constituição de uma estrutura que assegure a gestão posterior<sup>2</sup>.

Assim, uma vez definido o loteamento e asseguradas as infraestruturas básicas mínimas e à medida que a entidade promotora vai alienando os lotes, a AAE deixa de dispor de uma estrutura de gestão que assegure o acompanhamento direto do seu funcionamento. Estas circunstâncias conduzem, em muitos casos, à depreciação técnica do espaço e à fraca rentabilização do investimento.

É igualmente frequente a lógica do simples zonamento industrial, através do qual um município regulariza, em sede da elaboração de planos de ordenamento do território, concentrações empresariais preexistentes resultantes de iniciativas privadas avulsas.

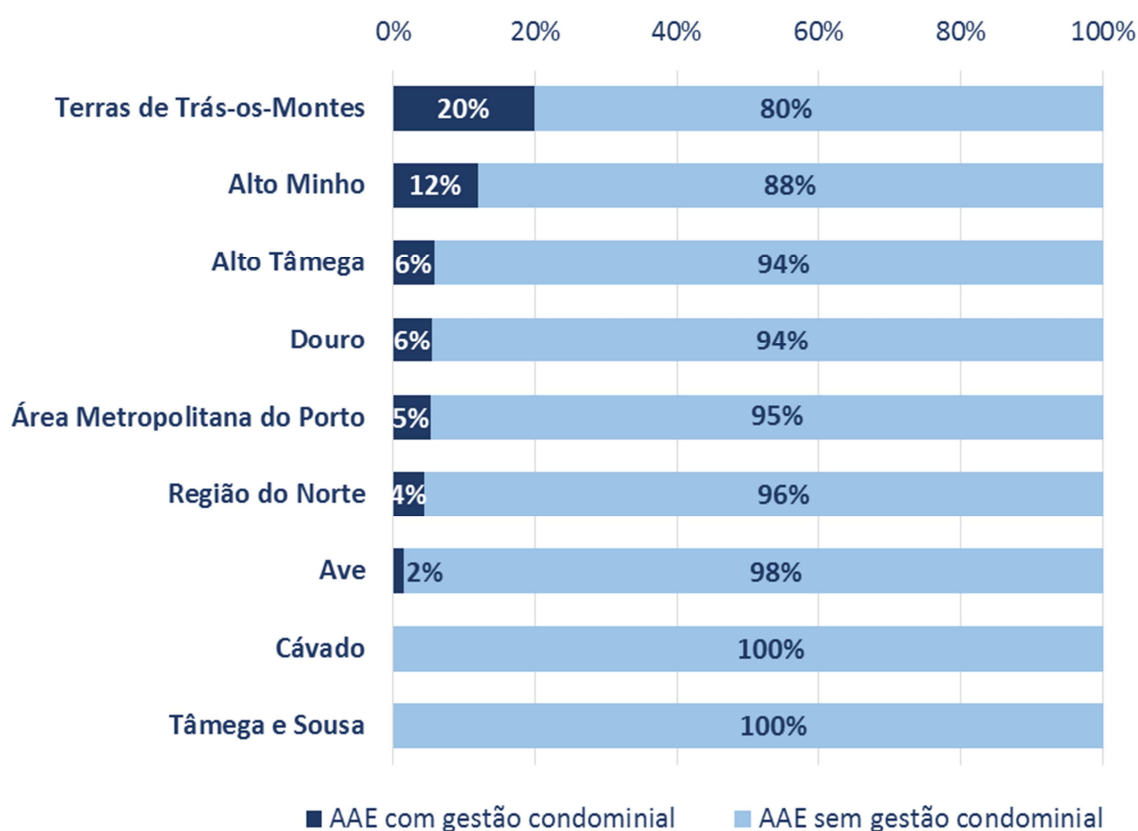
Estas dinâmicas traduzem-se numa ausência generalizada de AAE que disponham de uma entidade gestora responsável por serviços partilhados disponibilizados às empresas instaladas (portaria, vigilância, manutenção de instalações, serviços de limpeza, aluguer de salas, etc.). Identificaram-se menos de 20 espaços com este tipo de gestão condominial, correspondentes a apenas cerca de 4 % das AAE analisadas.

A Figura 4 mostra que os espaços com estas características apresentam algum significado nas NUTS III Terras de Trás os Montes e Alto Minho e são inexistentes nas NUTS III Cávado e Tâmega e Sousa.

Em síntese, prevalecem na Região do Norte as AAE sem gestão própria, oferecendo apenas um pequeno número de infraestruturas básicas e pouco rentabilizadas pela não disponibilização de valências adicionais e serviços facilitadores.

---

<sup>2</sup> Tal como referido em: Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte (2008). Plano de Ação para a Promoção do Acolhimento Empresarial no Norte de Portugal 2008-2010. Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte.



**Figura 4: Existência de gestão condominial oferecendo serviços partilhados às empresas instaladas**

Fonte: CCDR-N (2015), Levantamento das AAE da Região do Norte

## 2.4. Disponibilidade e procura de espaços

A ausência generalizada de uma entidade gestora em cada infraestrutura conduz a fortes limitações à recolha e sistematização de informação atualizada sobre a procura e a disponibilização de espaços nas AAE.

Apesar destas limitações, é possível destacar as seguintes observações gerais a partir da informação disponível sobre a oferta existente:

- todas as regiões NUTS III da Região do Norte apresentam infraestruturas com algum tipo de disponibilidade de espaços para instalação de novas empresas;
- o tipo de oferta mais comum assenta na disponibilização de lotes para nova edificação: pelo menos 130 AAE da Região do Norte dispunham de lotes livres à data

do levantamento efetuado, com todas as regiões NUTS III a registar algum tipo de oferta deste tipo;

- apesar de um considerável número de espaços com oferta de lotes, a área média efetiva disponível para instalação de empresas em cada infraestrutura é relativamente reduzida. Cada AAE com este tipo de oferta apresentava, em média, uma área útil disponível agregada próxima dos 30.000 m<sup>2</sup> (valor obtido através da soma das áreas dos lotes disponíveis em cada AAE);
- além da disponibilização de lotes, importa salientar a oferta de pavilhões já edificadas e disponíveis para venda ou arrendamento. Pelo menos 65 AAE da Região do Norte apresentavam este tipo de oferta, distribuída por praticamente todas as regiões NUTS III. Em média, cada AAE com oferta de pavilhões construídos apresentava uma área bruta edificada total disponível próxima dos 5.000 m<sup>2</sup>;
- tanto a oferta de lotes como de pavilhões registava-se predominantemente em espaços com fraca dotação infraestrutural, sem gestão profissional no local e sem proporcionar serviços partilhados às empresas instaladas.

Como se referiu anteriormente, não se encontram disponíveis elementos quantitativos sobre as dinâmicas de procura deste tipo de espaços na Região do Norte. No entanto, da análise das futuras necessidades resultam, designadamente, as seguintes questões:

- o aumento da intensidade exportadora regional poderá conduzir à necessidade de expansão física de um conjunto de atividades industriais já instaladas em AAE;
- o atual carácter fragmentado dos assentamentos industriais, muitas vezes conflituantes com espaços residenciais ou ambientalmente sensíveis, poderá conduzir à necessidade de realocização das empresas para áreas mais adequadas;
- as dinâmicas de investimento estrangeiro na Região do Norte conduzem a necessidades específicas, sendo aqui de referir, como exemplo, as dinâmicas de ocupação de espaços fronteiriços do Alto Minho por empresas espanholas<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup>Este exemplo pode ser conferido em: <http://www.laopinioncoruna.es/economia/2017/01/22/poligonos-norte-portugal-completo/1145421.html>.

## 2.5. Síntese prospetiva

A análise desenvolvida até ao momento permite configurar um retrato do acolhimento empresarial da Região do Norte caracterizado pela predominância de espaços de pequena dimensão, territorialmente fragmentados, com uma fraca dotação infraestrutural, sem gestão profissional e sem proporcionar serviços partilhados às empresas. Esta caracterização não pode deixar de ter consequências pesadas quando se equacionam os principais objetivos para o desenvolvimento regional. Assim, é necessário:

- articular a atual oferta fragmentada deste tipo de espaços para promover a competitividade da Região do Norte como um todo, tendo em vista, nomeadamente, a captação de investimento estrangeiro;
- proporcionar economias de escala às empresas que atualmente se encontram dispersas pelos múltiplos espaços de reduzida dimensão, que, de outra forma, dificilmente assegurarão ganhos significativos de eficiência pelo uso de infraestruturas e serviços comuns;
- minimizar os impactos ambientais e no ordenamento do território associados à dispersão e ao grande número deste tipo de espaços, em particular quando acolhem atividades potencialmente conflituantes com áreas residenciais ou ambientalmente sensíveis;
- qualificar a gestão destes espaços, garantindo a existência de uma entidade gestora responsável por cada um deles e com uma atividade que não se esgote na mera alienação de lotes;
- qualificar infraestruturas das AAE existentes, proporcionando serviços partilhados às empresas instaladas, numa lógica condominial e promotora de eficiência coletiva e competitividade económica;
- promover a reutilização do solo empresarial, garantindo a readaptação e reocupação de espaços e edifícios devolutos, estando (ou não) no mercado imobiliário, numa lógica de promoção da economia circular;
- garantir a capacidade de expansão física necessária às empresas da Região do Norte, particularmente ao nível das indústrias com maior vocação exportadora e com perspetivas de crescimento do volume de negócios;

- acompanhar e monitorizar as dinâmicas associadas ao acolhimento empresarial na Região do Norte, garantindo a disponibilização de informação integrada e atualizada da oferta e procura deste tipo de espaços.

Estes objetivos são fundamentais para a conceção das políticas públicas, sem esquecer que as políticas que visam a criação e expansão de AAE, especialmente consideradas neste exercício de planeamento, devem ser concebidas em articulação com as políticas de promoção da competitividade económica, da atratividade territorial, da capacitação institucional ou do capital humano.



### 3. Elementos de diagnóstico do setor empresarial da Região do Norte

Neste capítulo procura-se caracterizar a situação atual das empresas na Região do Norte, privilegiando-se uma análise mais territorial do que sectorial. Pretende-se compreender a distribuição territorial das empresas, tendo em consideração a correlação existente entre a esta distribuição e as (potenciais) necessidades de acolhimento empresarial. A uma análise mais estática acrescenta-se outra de carácter mais dinâmico, envolvendo a análise da distribuição do investimento aprovado em Sistemas de Incentivos no PORTUGAL 2020. O aumento da produção e, em particular, da capacidade instalada das empresas não deixa de ser relevante para a avaliação das (potenciais) necessidades de acolhimento empresarial. Conclui-se este capítulo com o cruzamento desta informação sobre as empresas com a que foi reportada no capítulo anterior respeitante à distribuição territorial das AAE.

#### 3.1. Empresas e território na Região do Norte

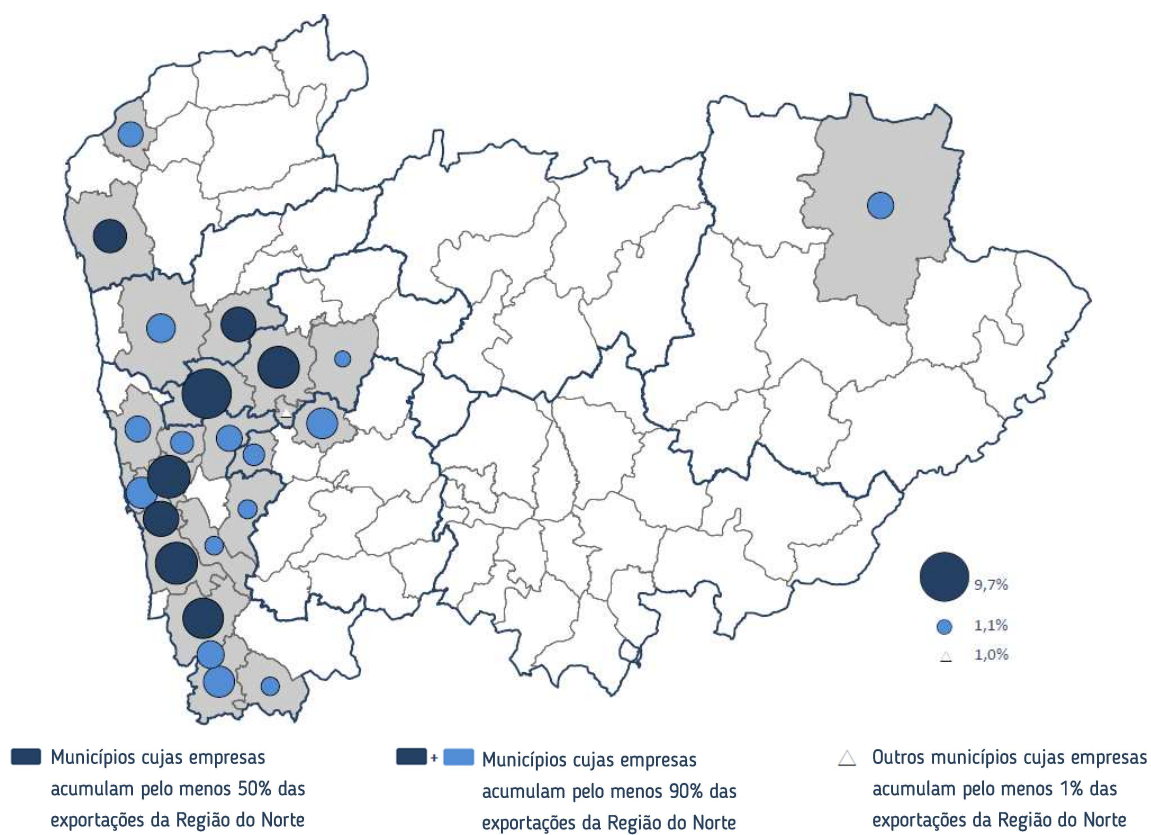
A Região do Norte contava, em 2014, com perto de 387 mil empresas, que empregavam então 1 milhão e 176 mil trabalhadores, gerando um volume de negócios da ordem de 90 mil milhões de euros e exportando (em 2015) bens num valor superior a 19 mil milhões de euros (cf. Quadro 1).

**Quadro 1: Empresas da Região do Norte: totais de referência, por NUTS III**

NUTS III	Empresas		Pessoal ao serviço		Volume de negócios		Exportações de bens	
	2014		2014		2014		2015	
	nº	%	nº	%	milhões de euros	%	milhões de euros	%
Alto Minho	27 656	7,2	65 496	5,6	4 768,6	5,3	1 604,4	8,3
Cávado	41 906	10,8	135 574	11,5	9 370,9	10,4	1 801,1	9,3
Ave	37 810	9,8	146 420	12,4	10 373,2	11,5	3 729,9	19,3
Área Metropolitana do Porto	182 940	47,3	597 784	50,8	53 815,3	59,8	9 831,4	50,9
Alto Tâmega	11 664	3,0	20 058	1,7	910,3	1,0	59,0	0,3
Tâmega e Sousa	35 739	9,2	131 234	11,2	7 062,7	7,8	1 600,6	8,3
Douro	29 937	7,7	50 366	4,3	2 227,9	2,5	90,0	0,5
Terras de Trás-os-Montes	19 025	4,9	29 229	2,5	1 515,6	1,7	614,3	3,2
<b>Norte</b>	<b>386 677</b>	<b>100</b>	<b>1 176 161</b>	<b>100</b>	<b>90 044,4</b>	<b>100</b>	<b>19 330,7</b>	<b>100</b>

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

A Área Metropolitana do Porto é a sub-região com maior concentração empresarial, respondendo por quase metade das empresas do Norte, metade do respetivo pessoal ao serviço, metade das exportações de bens e quase 60 % do volume de negócios das empresas do Norte. Seguem-se-lhe o Ave (com quase um quinto do valor das exportações da Região do Norte e cerca de 10 % a 12 % das empresas, do pessoal ao serviço e do volume de negócios), o Cávado (representando cerca de 9 % a 12 % do total da Região do Norte nas quatro vertentes analisadas) e o Tâmega e Sousa (que responde por 11 % do pessoal ao serviço e por entre cerca de 8 % a 9 % do total de empresas, do volume de negócios e das exportações do Norte). O Alto Minho ocupa uma posição intermédia, com um peso relativo que oscila entre cerca de 5 % (no volume de negócios) e 8 % (nas exportações). Com menor expressão do ponto de vista da atividade empresarial surgem o Douro (apesar de contar com quase 8 % das empresas da Região do Norte), as Terras de Trás-os-Montes e sobretudo o Alto Tâmega. As sub-regiões do Douro e do Alto Tâmega têm uma importância meramente residual em termos de exportações, mas deve-se ter presente que as exportações se encontram aqui referenciadas segundo o local da sede da empresa exportadora, pelo que as produções locais que sejam exportadas por empresas com sede fora destas regiões, como é o caso de parte dos vinhos produzidos no Douro, são creditadas à região da sede destas empresas e não à região de origem dos produtos.



**Figura 5: Exportações de bens por empresas da Região Norte, por município (Ano 2015, resultados provisórios; em % do total)**

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

O cartograma da figura 5 apresenta os principais concelhos exportadores da Região do Norte, de acordo com o critério da localização da sede das empresas exportadoras. Em primeiro lugar, surge Vila Nova de Famalicão, com 9,7 % do total. Os oito concelhos assinalados com um círculo azul-escuro foram, em 2015, os mais exportadores, representando, no seu conjunto, cerca de 51,5 % do valor das exportações de bens da Região do Norte. Juntando a estes os concelhos assinalados com um círculo azul mais claro, obtêm-se 23 concelhos que foram a origem de 90,6 % do valor das exportações de bens da Região do Norte em 2015. A figura assinala ainda o concelho de Vizela por — mesmo sem fazer parte da lista de concelhos mais exportadores necessários para explicar pelo menos 90 % do total das exportações de bens da Região do Norte, — representar ainda pelo menos 1 % do total. Dos restantes 62 concelhos da Região do Norte, pode dizer-se que não apresentam atividade exportadora relevante. Assim, não apenas se confirma a reduzida relevância das regiões NUTS III Douro e Alto Tâmega no que concerne às exportações de bens, como se constata que nas Terras de Trás-os-Montes, no Alto

Minho, no Cávado e no Tâmega e Sousa apenas um ou dois municípios possuem atividade exportadora relevante. Apenas no Ave e sobretudo na Área Metropolitana do Porto se encontra um número superior de concelhos com uma importante atividade exportadora.

**Quadro 2: Indicadores sobre as empresas da Região do Norte (ano de referência: 2014)**

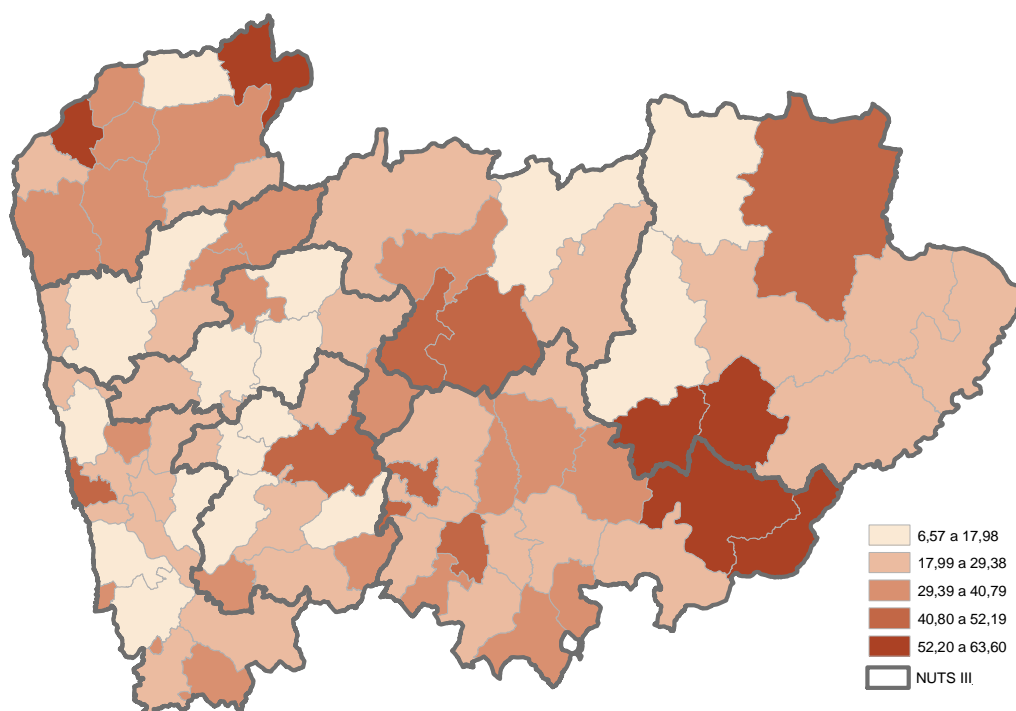
NUTS III	Proporção de empresas individuais	Pessoal ao serviço por empresa	Proporção de empresas com menos de 10 pessoas ao serviço	Proporção do pessoal ao serviço que corresponde a empresas com menos de 10 pessoas ao serviço	Indicador de concentração do volume de negócios nas quatro maiores empresas	Indicador de concentração do valor acrescentado bruto nas quatro maiores empresas
	%	nº	%	%	%	%
Alto Minho	75,3	2,4	97,1	59,9	18,7	19,6
Cávado	65,7	3,2	95,0	47,4	10,8	8,8
Ave	62,4	3,9	93,8	40,4	10,6	15,9
Área Metropolitana do Porto	64,4	3,3	95,8	45,1	10,0	6,2
Alto Tâmega	82,5	1,7	98,4	76,4	10,5	20,4
Tâmega e Sousa	66,3	3,7	93,8	41,5	9,6	10,0
Douro	83,1	1,7	98,4	76,9	10,0	9,8
Terras de Trás-os-Montes	83,7	1,5	98,8	82,0	24,4	16,1
<b>Norte</b>	<b>68,2</b>	<b>3,0</b>	<b>95,8</b>	<b>48,0</b>	<b>6,1</b>	<b>4,6</b>

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

Apenas 31,8 % das empresas do Norte são sociedades, sendo as restantes empresas individuais. É no Alto Tâmega, no Douro e nas Terras de Trás-os-Montes que se registam as menores proporções de sociedades face ao total de empresas (cf. Quadro 2).

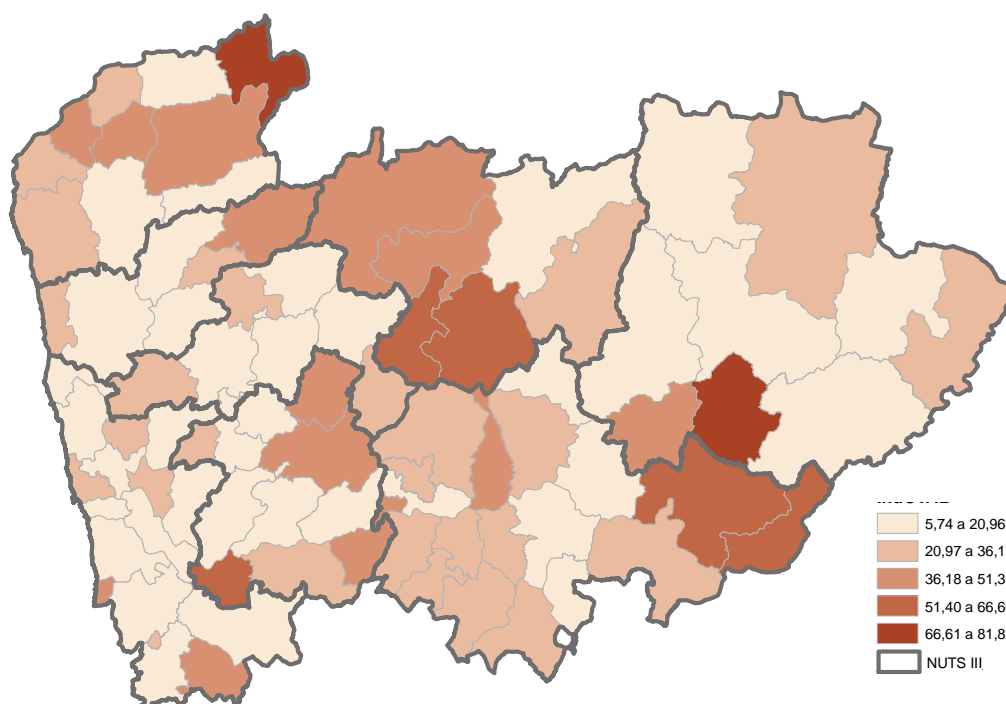
Quase 96 % das empresas do Norte contam com menos de 10 pessoas ao serviço, proporção que não varia muito entre as diferentes sub-regiões do Norte. Mas a proporção do total do pessoal ao serviço das empresas que é assegurada por estas empresas com menos de 10 trabalhadores, essa sim, varia bastante. No Alto Tâmega e no Douro, as empresas com menos de 10 trabalhadores representam mais de três quartos do total do pessoal ao serviço das empresas e nas Terras de Trás-os-Montes essa proporção ultrapassa quatro quintos do total. Em contraponto, no Ave, no Tâmega e Sousa e na Área Metropolitana do Porto, as empresas com menos de 10 trabalhadores representam entre cerca de 40 % e 45 % do total da mão-de-obra empregada no sector empresarial.

As Terras de Trás-os-Montes e o Alto Minho apresentam valores bastante elevados no indicador de concentração do volume de negócios (o qual expressa a importância relativa das quatro empresas com maior volume de negócios face ao total do volume de negócios das empresas de determinado território). Em relação ao valor acrescentado bruto das empresas, encontramos também indicadores de concentração nas quatro maiores empresas bastante elevados no Alto Tâmega, no Alto Minho, nas Terras de Trás-os-Montes e no Ave. Estas situações, que as figuras 6 e 7 ilustram, por concelho, denotam uma estrutura empresarial pouco diversificada e muito dependente de um número reduzido de entidades.



**Figura 6: Índice de concentração do volume de negócios nas quatro maiores empresas**

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

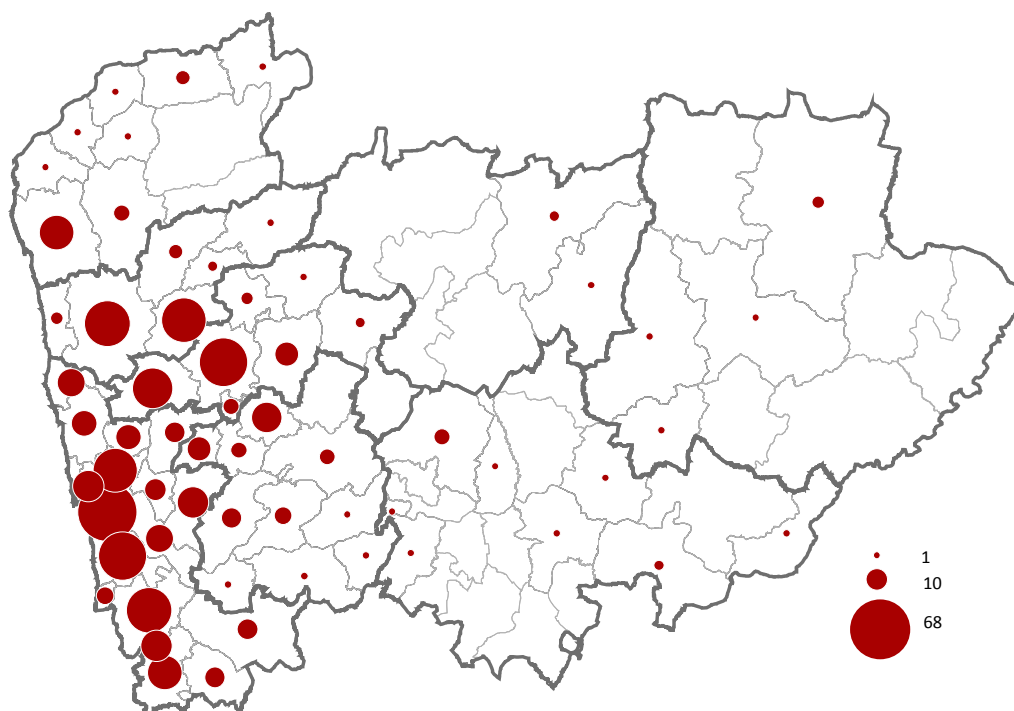


**Figura 7: Índice de concentração do valor acrescentado bruto nas quatro maiores empresas**

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

Em 2015, o IAPMEI atribuiu o qualificativo de “PME Excelência” a 672 empresas da Região do Norte. Trata-se de um galardão baseado em critérios de desempenho económico-financeiro das empresas, tendo em conta um conjunto de indicadores de rentabilidade, de crescimento e de equilíbrio financeiro. As 672 empresas do Norte que em 2015 alcançaram esta distinção localizam-se sobretudo na Área Metropolitana do Porto, no Ave, no Cávado e também, em menor escala, no Alto Minho e no Tâmega e Sousa. Nos territórios do Douro, do Alto Tâmega e das Terras de Trás-os-Montes, estas “PME Excelência” surgem muito isoladas (cf. Figura 8).

As empresas a operar em setores de atividade classificados como sendo de alta ou média-alta tecnologia representam uma proporção bastante elevada do volume de negócios do total de empresas nas sub-regiões do Alto Minho e das Terras de Trás-os-Montes. O Alto Minho distingue-se também pela grande importância relativa das empresas maioritariamente estrangeiras, ou seja, as empresas em que o capital estrangeiro detém uma participação superior a 50 % (cf. Quadro 3).



**Figura 8: Empresas “PME Excelência - 2015” na Região do Norte**

Fonte: IAPMEI

**Quadro 3: Presença das empresas da Região do Norte nos sectores de alta e média-alta tecnologia e controle estrangeiro das empresas (ano de referência: 2014)**

NUTS III	Setores de alta e média-alta tecnologia				Empresas maioritariamente estrangeiras	
	Proporção de empresas	Proporção do pessoal ao serviço	Proporção do volume de negócios	Proporção do valor acrescentado bruto das empresas	Proporção do pessoal ao serviço	Proporção do valor acrescentado bruto das empresas
	%	%	%	%	%	%
Alto Minho	0,9	7,1	23,3	19,5	10,5	22,5
Cávado	1,6	4,5	8,0	7,8	3,9	8,7
Ave	1,3	5,0	5,5	6,2	4,6	18,1
Área Metropolitana do Porto	2,0	6,5	8,3	10,6	6,5	13,0
Alto Tâmega	0,5	0,7	0,6	0,9	1,0	3,6
Tâmega e Sousa	0,7	1,5	2,3	2,5	2,5	5,0
Douro	0,5	1,2	1,6	2,0	2,8	8,5
Terras de Trás-os-Montes	0,5	1,9	21,3	8,7	2,1	14,4
<b>Norte</b>	<b>1,5</b>	<b>5,1</b>	<b>8,3</b>	<b>9,1</b>	<b>5,4</b>	<b>12,8</b>

Fonte: Instituto Nacional de Estatística

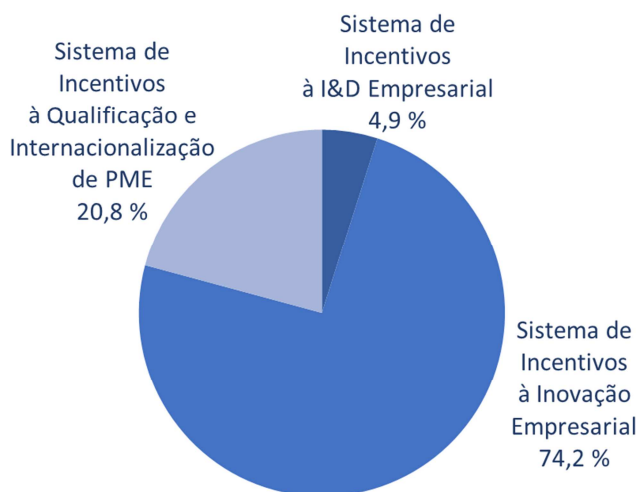
### 3.2. Dinâmica recente de investimento: Sistemas de Incentivos do PORTUGAL 2020

Até 30 de Janeiro de 2017, foram aprovadas 2 129 operações no âmbito dos Sistema de Incentivos do NORTE 2020. Estas operações representam um investimento total de 1 021,9 milhões de euros (M€) e contam com o apoio de 526,1 M€ de fundo comunitário, para uma despesa elegível de 917,4 M€. Quase três quartos do montante de fundo comunitário aprovado dizem respeito a incentivos à inovação empresarial, enquanto cerca de um quinto se refere a apoios à qualificação e internacionalização das PME (cf. Figura 9).

Um pouco mais de metade do fundo aprovado foi atribuído a pequenas empresas, quase um quarto do total foi canalizado para microempresas, cerca de 22 % destinou-se a médias empresas e apenas 3 % a empresas de maior dimensão (cf. Figura 10).

A indústria transformadora é claramente o sector de atividade predominante, cabendo-lhe cerca de quatro quintos do total de fundo comunitário aprovado (cf. Figura 11).

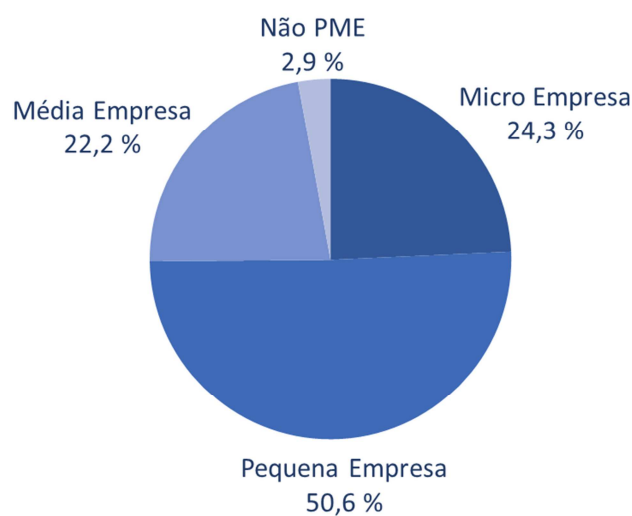
Por sub-regiões, o destaque vai para a Área Metropolitana do Porto, com mais de metade do total, seguindo-se-lhe o Ave (com pouco mais de um sexto do total), o Cávado (com cerca de um oitavo) e o Tâmega e Sousa (com menos de 7 % do total de fundo comunitário aprovado). O Alto Tâmega é a sub-região menos representada (cf. Figura 12).



**Figura 9: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do NORTE 2020, por Tipologia de Investimento (até 30 de Janeiro de 2017)**

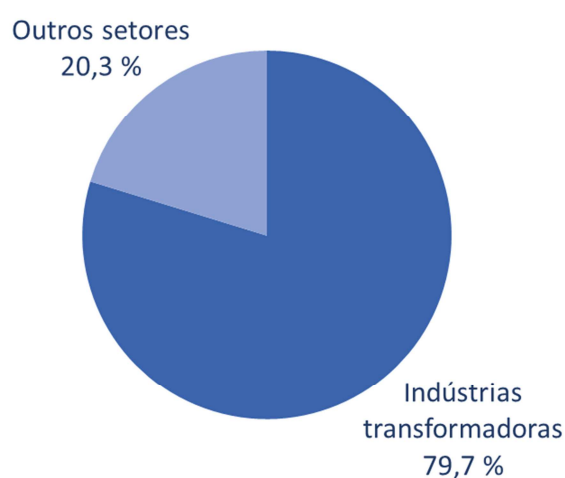
Fonte: NORTE 2020





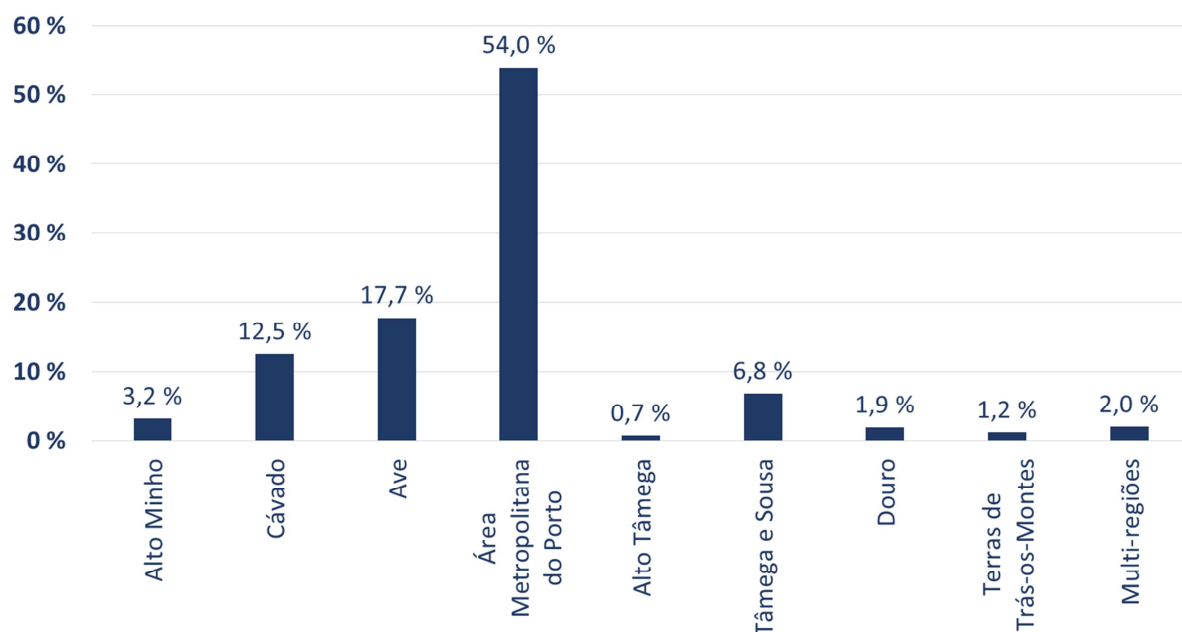
**Figura 10: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do NORTE 2020, por Dimensão da Empresa (até 30 de Janeiro de 2017)**

Fonte: NORTE 2020



**Figura 11: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do NORTE 2020, por Ramo de Atividade (até 30 de Janeiro de 2017)**

Fonte: NORTE 2020



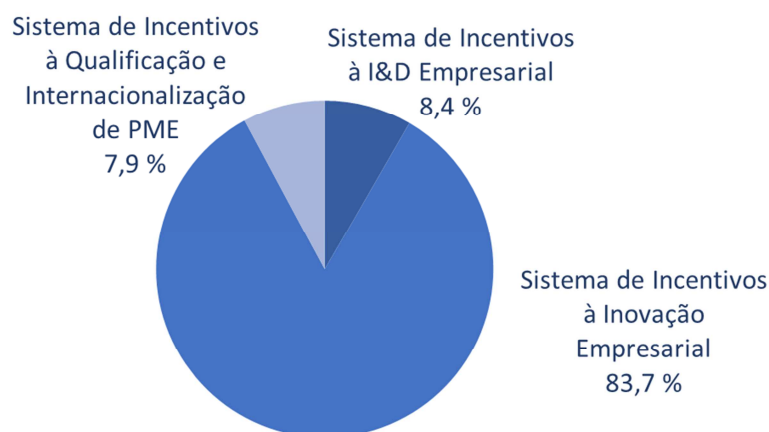
**Figura 12: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do NORTE 2020, por NUTS III (até 30 de Janeiro de 2017)**

Fonte: NORTE 2020

Ainda mais expressivos são os números que traduzem a participação das empresas da Região do Norte nos Sistemas de Incentivos do COMPETE 2020 (Programa Operacional da Competitividade e Inovação). Os dados aqui apresentados referem-se apenas aos projetos localizados exclusivamente na Região do Norte, não considerando os projetos multirregiões, que envolvem simultaneamente o Norte e alguma outra região NUTS II. A informação disponível mostra que, até 30 de Janeiro de 2017, foram aprovadas, no âmbito do COMPETE 2020, 752 operações na Região do Norte, às quais corresponde um investimento total de 1 612,9 M€, uma despesa elegível de 1 480,5 M€ e um montante de fundo comunitário aprovado de 753,3 M€. Trata-se, portanto, de projetos que envolvem valores médios superiores aos do NORTE 2020.

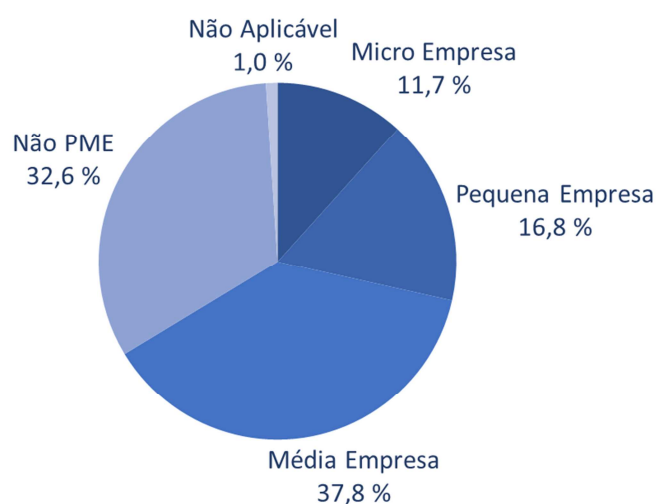
Quase cinco sextos do valor de fundo comunitário aprovado diz respeito a projeto de inovação empresarial (cf. Figura 13) e quase um terço do total foi canalizado para empresas não-PME, enquanto as microempresas respondem por menos de 12 % do total (cf. Figura 14). A indústria transformadora foi o destino de um pouco mais de 84 % do montante de fundo comunitário aprovado (cf. Figura 15). Por sub-regiões, destacam-se a Área Metropolitana do Porto com

quase 43 % do total de fundo comunitário aprovado, o Ave, com cerca de 18 %, o Cávado, com quase 12 %, e o Alto Minho, com perto de 11 % do total (cf. Figura 16).



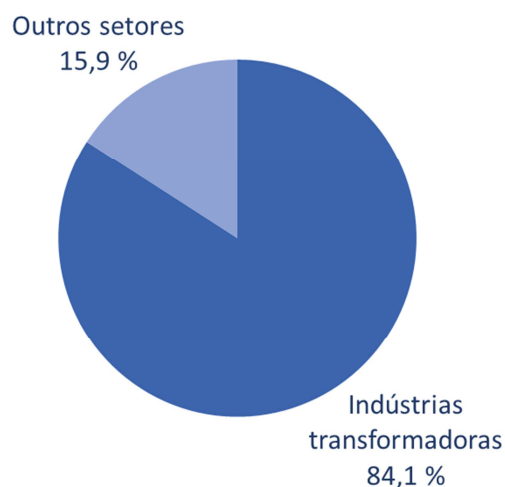
**Figura 13: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do COMPETE 2020, por Tipologia de Investimento (até 30 de Janeiro de 2017)**

Fonte: COMPETE 2020



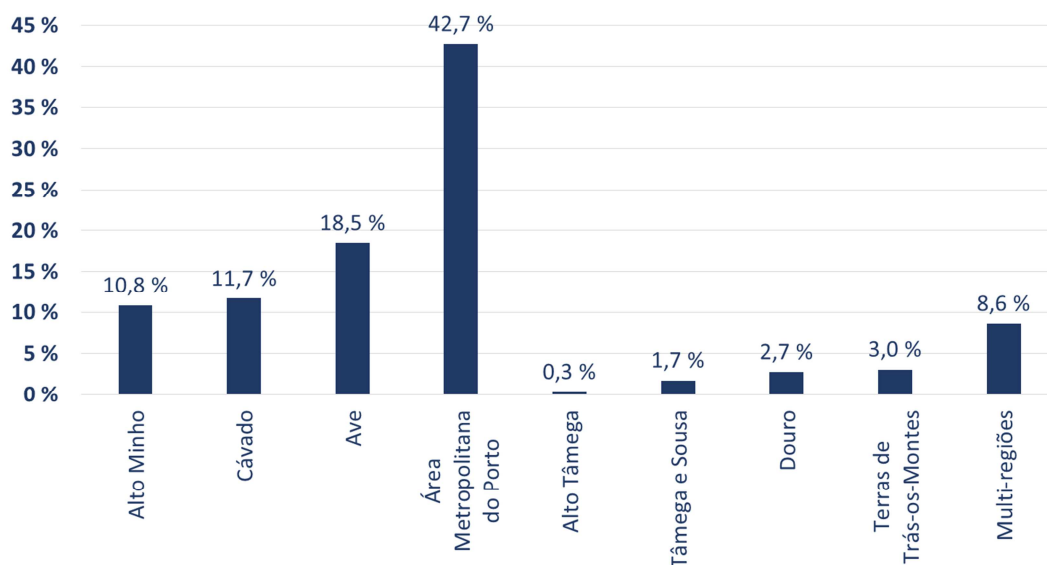
**Figura 14: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do COMPETE 2020, por Dimensão da Empresa (até 30 de Janeiro de 2017)**

Fonte: COMPETE 2020



**Figura 15: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do COMPETE 2020, por Ramo de Atividade (até 30 de Janeiro de 2017)**

Fonte: COMPETE 2020

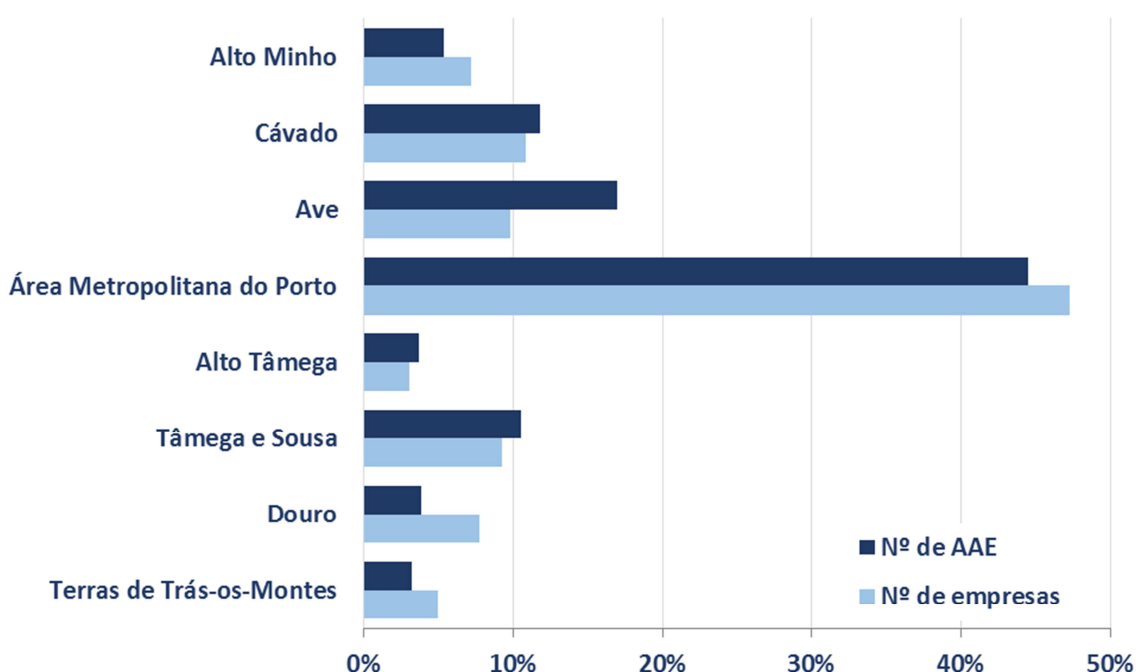


**Figura 16: Distribuição do fundo comunitário atribuído às operações aprovadas no âmbito dos Sistemas de Incentivos do COMPETE 2020, por NUTS III (até 30 de Janeiro de 2017)**

Fonte: COMPETE 2020

### 3.3. Empresas e acolhimento empresarial na Região do Norte

O confronto entre a distribuição territorial das AAE e a do tecido empresarial evidencia algumas diferenças entre as várias sub-regiões da Região do Norte. O território do Ave, com menos de 10 % das empresas, conta com 17 % das AAE identificadas, o que constitui o desequilíbrio mais acentuado entre a proporção de empresas e a proporção de AAE. Pelo contrário, o Douro, a Área Metropolitana do Porto, o Alto Minho e as Terras de Trás-os-Montes apresentam uma importância relativa face ao total regional de AAE que fica aquém do que se esperaria tendo em conta a importância relativa do número de empresas (cf. Figura 17).

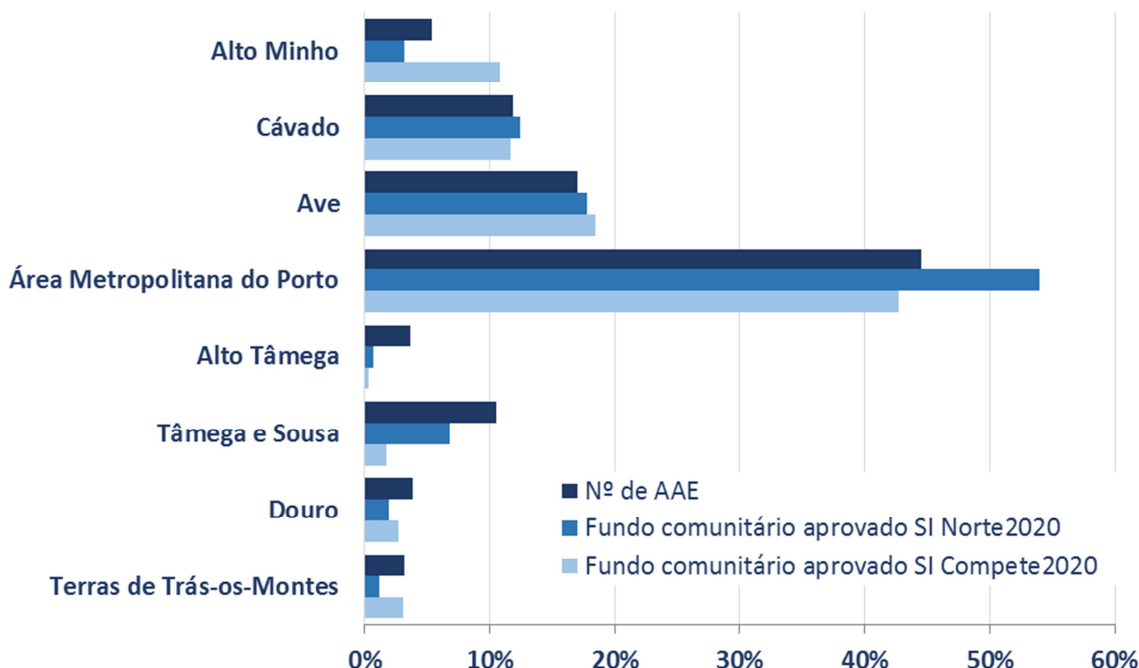


**Figura 17: Distribuição territorial das Áreas de Acolhimento Empresarial e das empresas na Região do Norte (valores em % do total da Região do Norte)**

Fonte: CCDR-N (2015), Levantamento das AAE da Região do Norte e Instituto Nacional de Estatística

Se, em alternativa, a distribuição territorial das AAE for comparada já não com a distribuição das empresas, mas sim com a distribuição por sub-regiões dos montantes de fundo comunitário aprovado no âmbito dos Sistemas de Incentivos, as conclusões alteram-se um pouco. Em vez do Ave, é agora o Tâmega e Sousa que surge como a região NUTS III onde se observam os maiores desequilíbrios, pois embora conte com mais de 10 % das AAE do Norte, representa apenas 1,7 % e 3,8 % dos montantes de fundo comunitário já aprovados no âmbito

dos Sistemas de Incentivos do NORTE 2020 e do COMPETE 2020, respetivamente. Quanto às sub-regiões cuja importância relativa em termos de AAE fica aquém do peso relativo no cofinanciamento já aprovado de operações no âmbito dos Sistemas de Incentivos, o destaque deve ser dado à Área Metropolitana do Porto, devido às aprovações no âmbito do NORTE 2020, e ao Alto Minho; pelas aprovações no âmbito do COMPETE 2020 (Cf. Figura 18).



**Figura 18: Distribuição territorial das Áreas de Acolhimento Empresarial e dos montantes de fundo comunitário já aprovados no âmbito dos Sistemas de Incentivos na Região do Norte (valores em % do total da Região do Norte)**

Nota: As proporções de fundo comunitário atribuídas às diferentes sub-regiões não somam 100 %, devido à existência de uma componente multirregiões, presente nos Sistemas de Incentivos do Norte2020 e do Compete2020.

Fonte: CCDR-N (2015), Levantamento das AAE da Região do Norte, NORTE 2020 e COMPETE 2020

A relação entre concentração e dinamismo empresarial e (potenciais) necessidades de acolhimento empresarial não é de análise simples ou isenta de controvérsia. As áreas mais dinâmicas do ponto de vista económico costumam ser as que apresentam mercados mais eficientes, nomeadamente dos fatores primários. Em muitos destes territórios, a oferta de AAE responde aos estímulos da respetiva procura, sem necessidade de qualquer atitude voluntarista do Estado na promoção dessa oferta; dadas as características deste mercado, compete ao Estado a regulação do uso do solo, designadamente através de exercícios

normativos de planeamento e ordenamento do território. Em contrapartida, em territórios de menor dinamismo económico, a oferta de solo industrial devidamente infraestruturado constitui, não raro, uma política relevante de atração de investimento e de promoção do desenvolvimento local.

#### **4. Apoios concedidos no âmbito do Programa Operacional Regional do Norte 2007-2013**

A evolução da rede regional de AAE dependeu de diferentes dinâmicas associadas, com frequência, a diversos tipos de atores públicos e privados. Há uma componente significativa dessa evolução que decorre do simples funcionamento do mercado do solo industrial ou suscetível de afetação à atividade industrial. A expansão da atividade económica gera necessidade de criação e ampliação de unidades industriais, aumentando a procura de solo; a essa procura contrapõe-se a oferta, que é por definição rígida. Na ausência de solo devoluto, o aumento da área de ocupação industrial pressupõe a redução de áreas com outros tipos de ocupação, isto é, os diferentes usos do solo tendem a ser conflitantes. Por esta razão, a mediação entre a procura e a oferta costuma ser assegurada pelas políticas de gestão do território, nomeadamente em sede de Planos Municipais de Ordenamento do Território (PMOT).

O Estado intervém na regulação do uso do solo e, por essa via, determina, pelo menos indiretamente, as áreas dedicadas ao acolhimento empresarial. A essa atuação mais indireta costuma estar associada uma mais direta, quando o Estado, sobretudo através dos municípios, oferece espaços mais ou menos infraestruturados de acolhimento empresarial. Esta atuação mais voluntarista tem vindo a ser financiada pelos Fundos Estruturais ao longo dos diversos períodos de programação das políticas comunitárias (QCA I, QCA II, QCA III e QREN).

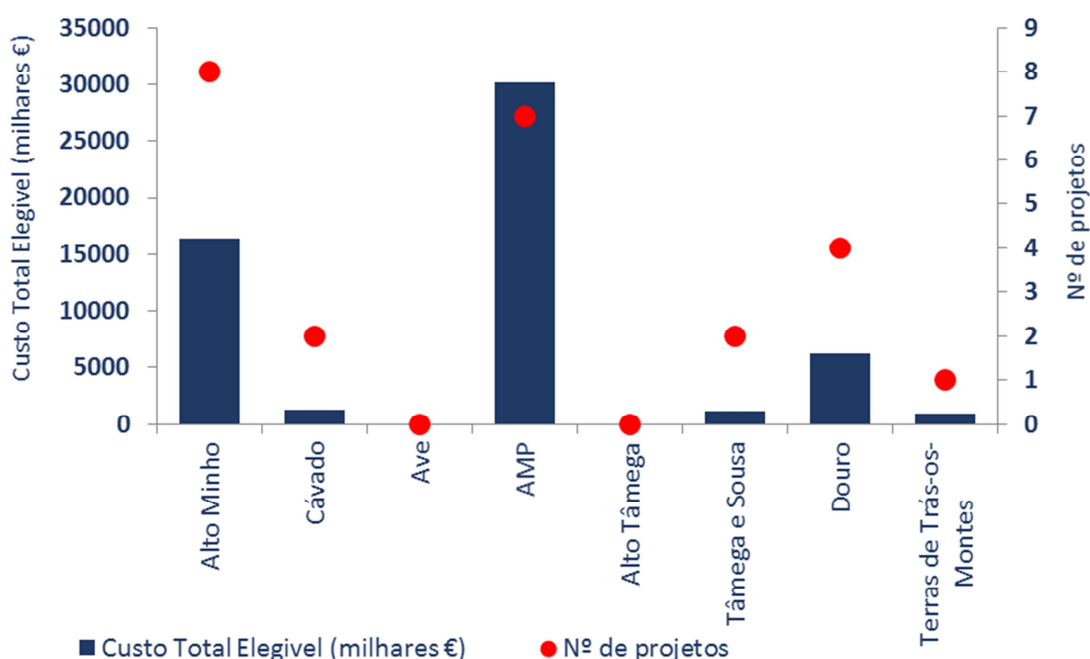
No período de programação anterior (2007-2013), o Programa Operacional Regional do Norte (ON.2: “O Novo Norte”) contemplava um Regulamento Específico (“Sistema de Apoio a Áreas de Acolhimento Empresarial e Logística”) dedicado ao apoio a infraestruturas de acolhimento empresarial. Com este apoio visava-se, nomeadamente, a criação, requalificação e reconversão de áreas de acolhimento empresarial, elevando a sua qualidade e qualificação, racionalizando e dando coerência às respetivas redes regional e local, bem como o apoio à gestão destas plataformas no que respeita, designadamente, à oferta de serviços partilhados e à promoção do empreendedorismo.

Neste contexto, foram entendidas como Áreas de Acolhimento Empresarial os espaços estruturados de localização de atividades económicas, em particular, industriais, preferencialmente com uma componente condominial, visando objetivos de micro-



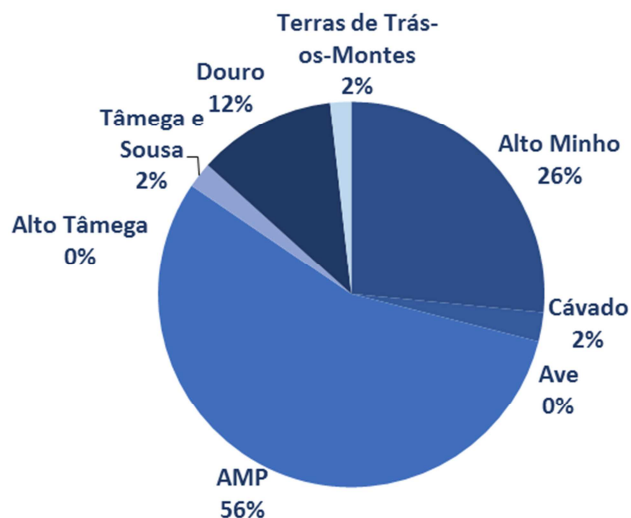
ordenamento do território, de adequação do solo industrial e de promoção do empreendedorismo. Previa-se a possibilidade de financiamento das infraestruturas físicas das Áreas de Acolhimento Empresarial, mas também de ações de promoção do empreendedorismo, de reforço e otimização da oferta de serviços partilhados e de divulgação das oportunidades de localização junto de potenciais investidores.

Os principais resultados destes apoios no contexto do ON.2: “O Novo Norte” podem ser visualizados nas figuras seguintes.



**Figura 19: Áreas de Acolhimento Empresarial apoiadas pelo ON.2: “O Novo Norte” por região NUTS III**

Fonte: ON.2



**Figura 20: Distribuição dos apoios FEDER para Áreas de Acolhimento Empresarial do ON.2: “O Novo Norte” por região NUTS III**

Fonte: ON.2

No anterior período de programação (2007-2013), foram apoiadas 24 candidaturas, envolvendo investimento de cerca de 56 milhões de euros, correspondente a 46 milhões de euros de comparticipação FEDER. O valor do investimento médio por projeto, de cerca de 2,3 milhões de euros, é pouco representativo, pois regista-se uma forte concentração de recursos num número reduzido de candidaturas: as cinco candidaturas de maior envergadura financeira representam cerca de 65 % dos recursos envolvidos. As candidaturas aprovadas apresentam, assim, um leque alargado de dimensões de investimento, que vai desde os 11,4 milhões de euros até aos 233 mil euros.

Regista-se, em termos territoriais, uma maior concentração relativa dos apoios nas regiões NUTS III Área Metropolitana do Porto (56 %), Alto Minho (26 %) e Douro (12 %). Nas outras regiões NUTS III ou não se regista qualquer apoio (Ave e Alto Tâmega) ou este apresenta um peso residual (Terras de Trás-os-Montes, Cávado e Tâmega e Sousa). Esta distribuição assimétrica dos apoios resulta de dois efeitos conjugados: os territórios mais apoiados são os que apresentam maior número de candidaturas aprovadas e os que dispõem de projetos de maior dimensão financeira. Salientam-se, neste contexto, os projetos “Minho Park”, em Monção, “Parque Empresarial de Recuperação de Materiais”, em Santa Maria da Feira, “Área de Acolhimento Empresarial UI-Loureiro”, em Oliveira de Azeméis, “Parque Tecnológico e de Negócios de Ourivesaria de Gondomar”, em Gondomar, e “Parque do Cercal”, em Oliveira de

Azeméis, envolvendo investimento de cerca de 11,4, 9,5, 6,9, 5,0 e 4,4 milhões de euros, respetivamente.

Trata-se de projetos com períodos de maturação relativamente longos. Desde a apresentação das candidaturas até à aprovação das operações e respetiva contratualização e, mais tarde, ao seu encerramento (com a produção das respetivas realizações e, ainda, dos resultados), registam-se várias fases na execução dos projetos, envolvendo, no total, um período de tempo alargado. Este período tende a ser ainda mais alargado, por via dos atrasos registados em cada uma dessas fases, com consequências na consecução dos objetivos do Programa Regional. Esta foi a principal conclusão das avaliações do ON.2: “O Novo Norte” (Avaliação da Operacionalização e Avaliação Intercalar). Estas lições da experiência devem ser devidamente consideradas no contexto da execução do NORTE 2020.

## **5. Critérios, condicionantes e prioridades dos apoios a infraestruturas de acolhimento empresarial no período de programação 2014-2020 na Região do Norte**

O mapeamento, na sua vertente operacional explicitada neste capítulo, corresponde a um conjunto de critérios, condicionantes e prioridades que deve presidir à seleção dos apoios a infraestruturas de acolhimento empresarial no NORTE 2020. Este exercício tem duas componentes que correspondem a dois pontos autónomos: no primeiro, procura-se identificar os critérios, as condicionantes e as prioridades que estão subjacentes à programação do NORTE 2020; no segundo, acrescentam-se outros e outras que, em conjugação com as anteriores, configuram a referida vertente operacional do mapeamento.

### **5.1. Critérios, condicionantes e prioridades da programação do NORTE 2020**

O financiamento das infraestruturas de acolhimento empresarial enquadra-se na Prioridade de Investimento (PI) 3.3 ou 3.c (“Concessão de apoio à criação e ao alargamento de capacidades avançadas de desenvolvimento de produtos e serviços”). No NORTE 2020, esta PI inclui-se no Eixo Prioritário 2 (“Competitividade das Pequenas e Médias Empresas”) e está associada ao seguinte Objetivo Específico (OE): “Reforçar a capacitação empresarial das PME da Região do Norte para o desenvolvimento de produtos e serviços”. A este OE corresponde, por sua vez, o seguinte indicador de resultado: PME com 10 e mais pessoas ao serviço (CAE Rev. 3, B a H, J, K, M e Q) com atividades de inovação no total de PME do inquérito comunitário à inovação, tendo como valor-base 53 % (2010) e como valor-alvo, a atingir em 2023, o intervalo 57-62 %. As tipologias de ação elegíveis correspondem ao “apoio a projetos de criação e expansão de AAE e de estruturação funcional, logística e organizativa de aglomerados empresariais existentes”<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> No que às tipologias de ação elegíveis diz respeito também, no Acordo de Parceria, celebrado entre o Estado português e a Comissão Europeia, e no Programa Operacional (PO) Regional do Norte 2014-2020 (NORTE 2020), aprovado por Decisão de Execução da Comissão de 18/12/2014, estabelece-se o seguinte: “A título excecional poderão, ainda, ser financiadas ao abrigo do Objetivo Temático 3 (OT3) estradas de acesso local, que devem necessariamente ser parte integrante de novos investimentos a efetuar no período 2014-2020, nas seguintes condições: estradas de acesso local, exclusivamente para investimentos numa nova infraestrutura empresarial ou na expansão ou aumento de capacidade de

A Região do Norte apresenta elevada proporção de volume de negócios resultante da venda de novos produtos. No entanto, ao mesmo tempo, trata-se de uma região NUTS II que apresenta um número de empresas que inovam relativamente reduzido. A mobilização de recursos através desta PI visa, portanto, contrariar a excessiva fragmentação do tecido empresarial, dinamizar a carteira de produtos e serviços intensivos em conhecimento e destinados a segmentos de procura mais dinâmicos, recentrar o investimento empresarial em domínios imateriais e melhorar as dimensões de organização e de gestão das empresas e a sua inserção em redes de cooperação e conhecimento. Pretende-se aumentar o nível de inovação regional (processos, produtos, organização e marketing), incrementando, em termos absolutos e relativos, o número de empresas que inovam.

As tipologias de ação ou os instrumentos de política estão sobretudo associados a apoios diretos às empresas através quer de Sistemas de Incentivos, quer de instrumentos financeiros. Estes instrumentos de política e a sua dimensão financeira permitem, no essencial, a consecução do OE e a concretização da meta estabelecida para o indicador de resultado. Todavia, esta tipologia das AAE não pode deixar de contribuir também para a consecução deste objetivo, mesmo que de forma não tão direta (esta tipologia, aliás, assume um peso relativamente diminuto na estrutura orçamental do Eixo Prioritários e da própria PI).

---

uma existente a efetuar no período 2014-2020. Essa estrada de acesso local deve servir exclusivamente para permitir o acesso a um conjunto de PME/parque empresarial e constituir uma parte acessória à intervenção principal, isto é ser de alcance limitado e ser necessária para a realização de um objetivo específico intrinsecamente ligado à lógica de intervenção da operação em causa”.

**Quadro 4: Dimensões temáticas e objetivos das áreas de acolhimento empresarial**

Dimensões Temáticas	Objetivos da área de acolhimento empresarial
<b>Ordenamento e Ambiente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disciplinar a procura de solo industrial; contribuir para a definição de um adequado modelo urbano-territorial e para a melhoria do ordenamento do território; proteger áreas sensíveis e assegurar um adequado planeamento de longo prazo no uso do solo; racionalizar os investimentos e a gestão de infraestruturas básicas (água, energia e resíduos, etc.); reconverter espaços urbanos degradados e atrair atividades económicas e talentos para zonas em perda demográfica.</li> </ul>
<b>Competitividade e Inovação</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover economias de aglomeração e economias de rede, através de ganhos de eficiência decorrentes da utilização de equipamentos, infraestruturas e serviços comuns (nomeadamente serviços de facilitação e apoio à gestão), da proximidade e da interação entre empresas e destas com outras entidades do sistema regional de inovação; assegurar a transferência de conhecimento entre as empresas e a disponibilização de serviços tecnológicos.</li> </ul>
<b>Desenvolvimento Local</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover o empreendedorismo local e atrair iniciativa externa; dinamizar a criação de “start-ups” de base tecnológica e ações estruturadas de incubação de iniciativas empresariais; assegurar a “clusterização” de atividades inovadoras ou criativas em ambiente urbano.</li> </ul>

Fonte: Adaptado de CCDR-N (2008)

A Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte desenvolveu, em 2008, um exercício de planeamento territorial na área do acolhimento empresarial<sup>5</sup>. Nesse documento estabelecia-se, de forma naturalmente esquemática, que as AAE podem estar associadas a três dimensões temáticas: (i) ordenamento e ambiente; (ii) competitividade e inovação; e (iii) desenvolvimento local (cf. Quadro 4). Estas dimensões não são mutuamente exclusivas, sendo certo que em cada AAE tende a prevalecer uma dimensão relativamente às demais.

Tendo em consideração o enquadramento de programação das AAE no NORTE 2020, prevalece a dimensão da “competitividade e inovação”: os investimentos em AAE visam capacitar e melhorar as condições de instalação das empresas, bem como potenciar economias de aglomeração e de rede com impacto na competitividade das PME da Região do Norte.

<sup>5</sup> Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte (2008). Plano de Ação para a Promoção do Acolhimento Empresarial no Norte de Portugal 2008-2010. Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte.

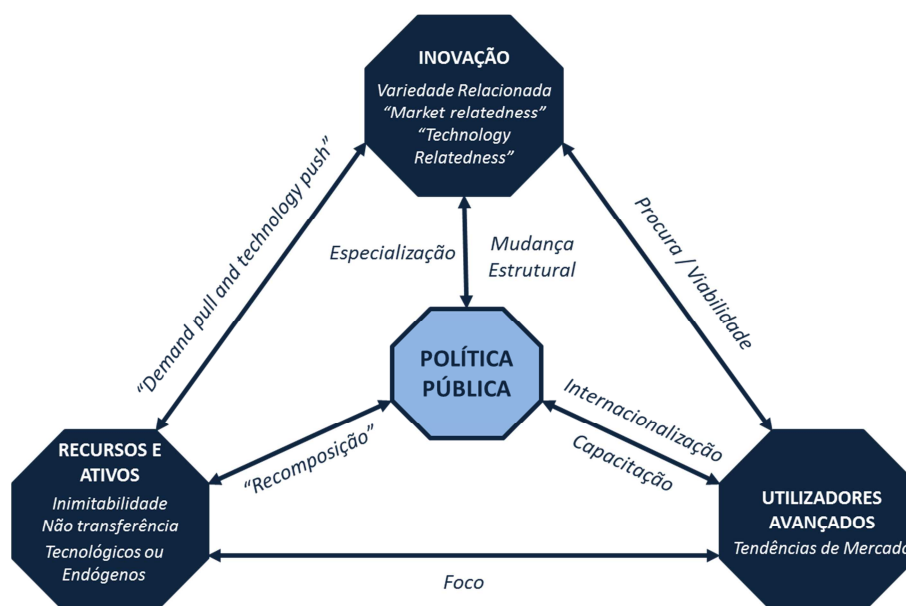
A associação desta tipologia de ação elegível ao objetivo da promoção da competitividade e inovação encontra-se implícita na condicionante estabelecida no documento do NORTE 2020 respeitante à especialização inteligente. Refere-se, a este propósito, que as “operações a financiar devem estar preferencialmente alinhadas com a estratégia de especialização inteligente” (RIS3).

O paradigma da especialização inteligente assenta no princípio de que as apostas estratégias de uma dada região se devem fundar nos seus recursos e ativos e na capacidade de desenvolvimento de uma base empresarial competitiva à escala global, concentrando o financiamento da política pública nos domínios em que possam existir massas críticas relevantes. As apostas nesses domínios devem articular uma perspetiva vertical, de fileira, com outra horizontal, de variedade relacionada, explorando o potencial de cruzamento de diferentes bases científicas, tecnológicas e empresariais, fomentando “spillovers” inter e intrassectoriais e a internacionalização do sistema regional de inovação.

Partindo deste paradigma e da metodologia estabelecida no Guia da Comissão Europeia, a elaboração da Estratégia da Região do Norte de Especialização Inteligente (RIS3 Norte)<sup>6</sup> teve como ponto de partida a construção de um referencial conceptual que permitisse a identificação dos respetivos domínios prioritários. Considera-se prioritário um determinado domínio sempre que estão ou possam estar reunidas massas críticas regionais relevantes nos três vértices de um triângulo, correspondendo grosso modo às entidades regionais do sistema científico e tecnológico, aos produtores de tecnologia e aos utilizadores avançados dessa tecnologia.

---

<sup>6</sup> A Estratégia da Região do Norte de Especialização Inteligente (RIS3 Norte) encontra-se disponível em: [http://norte2020.pt/sites/default/files/public/uploads/documentos/norte2020\\_ris3.pdf](http://norte2020.pt/sites/default/files/public/uploads/documentos/norte2020_ris3.pdf).



**Figura 21: Referencial conceitual para a definição dos domínios prioritários de especialização inteligente**

Com o primeiro vértice do triângulo, assume-se que especialização inteligente deve fundar-se nas potencialidades regionais em recursos e ativos com características de inimitabilidade e de não transferência, sobre os quais possam ser construídos bens e serviços transacionáveis e competitivos à escala global. Estes recursos e ativos podem ser tecnológicos (conhecimento analítico e sintético) ou não tecnológicos (por exemplo, conhecimento e capital simbólicos). Procedeu-se, assim, a uma análise quantitativa dos recursos e ativos, analisando o capital humano, as publicações científicas e as infraestruturas de I&DT. Identificaram-se também os recursos e ativos não tecnológicos que, pela sua natureza, são inimitáveis e não transferíveis. Com base nesta análise, foi possível identificar as áreas com massa crítica, científica, tecnológica e não tecnológica, que permitissem suportar a criação de conhecimento e a promoção de inovação.

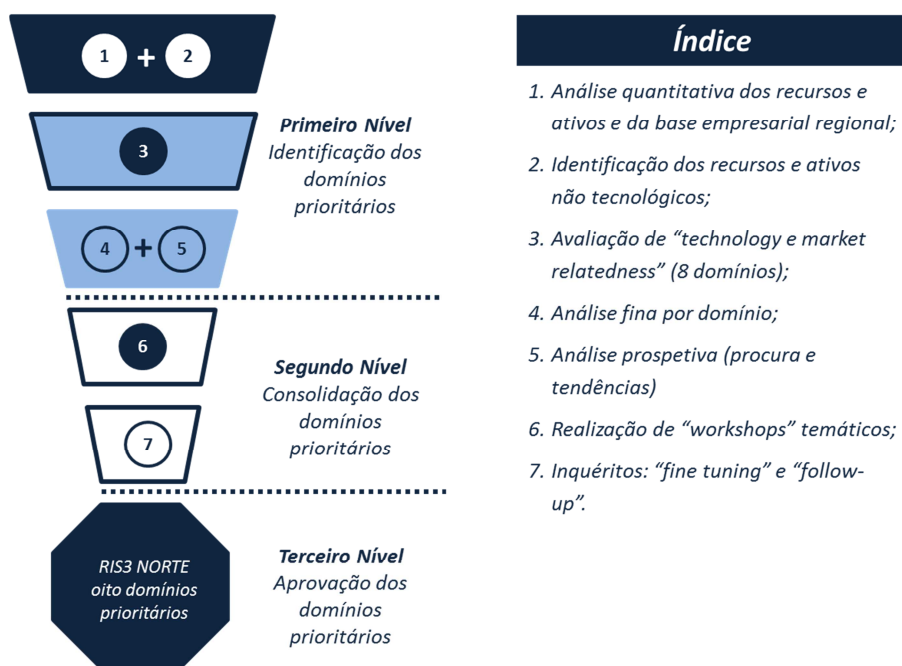
No segundo vértice do modelo encontra-se a base empresarial que integra e confere foco aos recursos e ativos, através da produção de bens e serviços transacionáveis inovadores, nomeadamente de natureza tecnológica e destinados a satisfazer a procura intermédia. Neste âmbito, analisou-se a base empresarial regional (dominante e emergente), procurando-se avaliar o potencial de integração dos recursos e ativos identificados nos processos produtivos e a sua valorização económica. A partir da identificação dos pontos nodais de maior articulação



potencial entre estes dois vértices, procedeu-se a um exercício de avaliação da “technology relatedness” e da “market relatedness” que, partindo da avaliação quantitativa dos recursos e ativos, permitisse evidenciar oportunidades de inovação, através de combinações verticais e horizontais de bases cognitivas e de bases produtivas, e pré-identificar possíveis domínios prioritários de aposta (nucleares, emergentes e “wildcards”). Este exercício foi suportado em diversos estudos, nas competências técnicas e no conhecimento do território da Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte (CCDR-N) e na interação frequente com os principais atores regionais.

No terceiro vértice, surgem os utilizadores avançados, que são fundamentais para a realização do exercício prospetivo de evolução da procura internacional, dado que são constituídos pelas empresas e outras organizações que produzem bens e serviços, públicos e privados, sobretudo destinados à procura final. Esse exercício foi fundamental para avaliar a viabilidade dos domínios de especialização inteligente, face às tendências de mercado (internacional e interno e de proximidade) e ao potencial da procura pública inovadora, permitindo identificar também as necessidades de intervenção das políticas públicas de apoio à recomposição da base de recursos e ativos e à promoção da mudança estrutural da economia regional.

Após este trabalho, que permitiu pré-identificar os oito domínios prioritários da RIS3, passou-se a um processo mais alargado de envolvimento dos principais “stakeholders” regionais, através da realização de ateliês temáticos, um por cada domínio prioritário. Nesses ateliês procurou-se reproduzir o modelo da hélice quádrupla, envolvendo numa ótica colaborativa e como espaços de descoberta empreendedora, nomeadamente empresas, produtores de tecnologia e utilizadores avançados, universidades e instituições de I&D e de interface. Procurou-se testar e caracterizar de forma mais detalhada o racional de cada domínio prioritário, identificando-se, assim, as áreas em que a Região Norte maior potencial apresenta de construção de vantagens competitivas. Estas sessões de trabalho foram complementados com a realização de inquéritos, que permitiram melhorar o “fine tuning” dos domínios em cada um dos seus vértices.



**Figura 22: Metodologia de identificação e caracterização dos domínios prioritários da RIS 3 Norte**

Assim, a construção da Estratégia da Região do Norte de Especialização Inteligente (RIS3 Norte) assenta no aproveitamento de triângulos virtuosos, envolvendo entidades regionais do SCT, produtores de tecnologias e utilizadores avançados dessas tecnologias, num contexto institucional promotor de interações entre esses três vértices. Constituem-se como apostas regionais os seguintes domínios prioritários e respetivos racionais:

- Ciências da Vida e Saúde - Consolidação das dinâmicas de articulação entre a investigação regional (nomeadamente, ao nível da engenharia de tecidos, do cancro, das neurociências e do desenvolvimento das técnicas cirúrgicas) e as empresas nas indústrias e serviços na área da saúde em sentido amplo (farmacêutica, dispositivos médicos, prestação de serviços saúde, turismo de saúde e bem-estar e cosmética);
- Cultura, Criação e Moda - Exploração do potencial das indústrias criativas (sobretudo nas áreas de design e arquitetura), de novos materiais e de tecnologias de produção inovadoras, na criação de novas vantagens competitivas em setores ligados à produção de bens de consumo com uma forte componente de design (“design based consumer goods”), nomeadamente o têxtil e vestuário, calçado, acessórios, mobiliário, joalharia, etc;

- Recursos do Mar e Economia - Estabelecimento de relações de articulação entre engenharias aplicadas (civil, mecânica, naval, robótica, energia, biociências e tecnologias de informação, materiais), recursos do mar (vento, ondas, algas, praias, etc) e atividades económicas que os valorizem (construção naval, produção de energia em offshore, construção de plataformas, turismo náutico, biocombustíveis, alimentação e aquacultura em offshore, etc );
- Capital Humano e Serviços Especializados - Promoção de competências acumuladas na área das TIC (em particular, no desenvolvimento de aplicações multimédia e na programação e engenharia de sistemas), para o desenvolvimento de soluções de “e-government”, a desmaterialização de processos e, em associação com a reconversão de capital humano, o aproveitamento das tendências para operações de “Nearshore Outsourcing” (centros de engenharia, de serviços partilhados e de contacto);
- Indústrias da Mobilidade e Ambiente - Aproveitamento das competências científicas nas áreas das tecnologias de produção e dos materiais, potenciadas pelos contratos de fornecimento com a Airbus e Embraer, para a promoção do “upgrade” das indústrias de componentes de automóveis e de moldes, tendo em vista o fornecimento de clientes mais exigentes nas especificações técnicas, nomeadamente na área da aeronáutica;
- Sistemas Avançados de Produção - Desenvolvimento de fileiras associadas às Tecnologias de Largo Espectro (“Key Enabling Technologies”), nomeadamente os Sistemas de Produção Avançados (“Advanced Manufacturing Systems”), Nanotecnologias, Materiais e TICE, conjugando a existência de capacidades e infraestruturas científicas e tecnológicas, e de setores utilizadores relevantes, através do reforço do tecido empresarial existente (no caso das tecnologias de produção e das TICE) ou da criação de novas empresas (sobretudo na área da nanotecnologia e da produção de novos materiais);
- Sistemas Agroambientais e Alimentação - Articulação do potencial agrícola regional em produtos de elevado valor acrescentado (vinho, azeite, castanha, etc) com competências científicas e tecnológicas (enologia, engenharia, biologia, biotecnologia, etc) e empresariais (leite e derivados, vitivinicultura, etc) para o desenvolvimento de produtos associados, nomeadamente à alimentação funcional e à gastronomia local, e destinados a segmentos de procura mais dinâmicos;

- Capital Simbólico Tecnologias e Serviços do Turismo - Valorização de recursos culturais e intensivos em território, aproveitando as capacidades científicas e tecnológicas, nomeadamente nas áreas da gestão, marketing e TIC, e a oferta turística relevante, promovendo percursos e itinerâncias como forma de aproveitamento das principais infraestruturas de entrada de visitantes.

No centro da Estratégia da Região do Norte de Especialização Inteligente (RIS3 Norte) estão considerados os seguintes quatro domínios nucleares: “Cultura, Criação e Moda”, “Indústrias da Mobilidade e Ambiente”, “Sistemas Avançados de Produção” e “Sistemas Agroambientais e Alimentação”. Os domínios classificados como emergentes são “Ciências da Vida e Saúde” e “Capital Simbólico, Tecnologias e Serviços do Turismo”. Por último, são consideradas como apostas regionais (“wild-card”) e de maior risco os domínios “Recursos do Mar e Economia” e “Capital Humano e Serviços Especializados”.

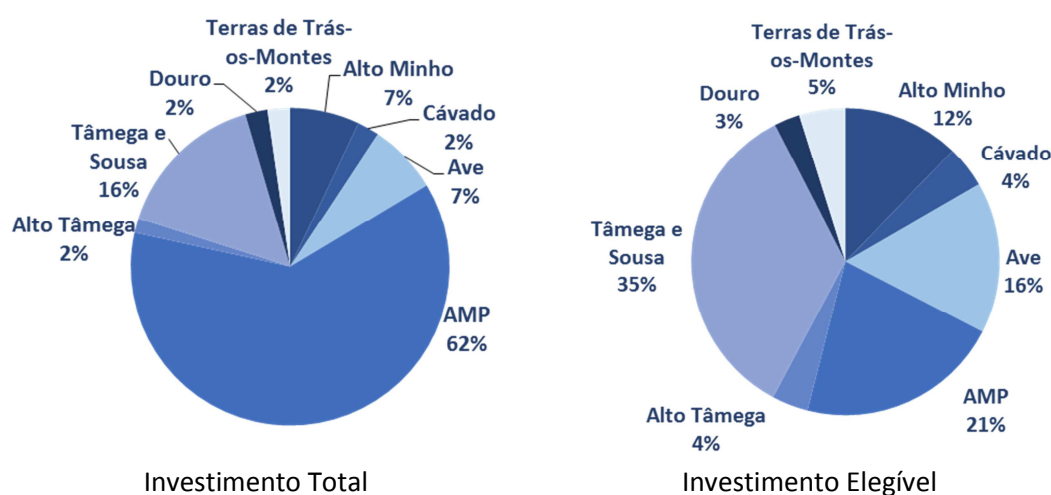
Também está prevista no documento do NORTE 2020 uma condicionante respeitante à necessidade de se “analisar expressamente a razoabilidade do montante de investimento proposto, à luz de valores de referência ou custo padrão, tendo em vista concluir sobre a valia económica da operação”. Esta condicionante pode ter múltiplas aplicações no contexto dos avisos de concurso. Pode resultar no estabelecimento, por exemplo, de limiares de procura potencial, de custos máximos por operação, de custos máximos por área construída e/ou infraestruturada e/ou de número máximo de operações por promotor e/ou território.

Por fim, acrescentam-se ainda as duas seguintes condicionantes: (i) não serão financiadas intervenções de modernização ou reconversão de equipamentos financiados há menos de 10 anos; (ii) os apoios às infraestruturas de acolhimento empresarial não podem incluir despesas de manutenção e/ou funcionamento.

## **5.2. Critérios, condicionantes e prioridades específicas do mapeamento dos investimentos em infraestruturas de acolhimento empresarial**

Este exercício de planeamento não pressupõe simplesmente o conhecimento da oferta de AAE e do dinamismo da atividade industrial em diferentes territórios, pois também implica um conhecimento da procura potencial e a possibilidade de todos os “stakeholders” se pronunciarem sobre as necessidades regionais.

Sendo assim, a Autoridade de Gestão do NORTE 2020 procedeu à abertura de aviso de concurso para “Pré-qualificação de Operações de Acolhimento Empresarial” (Aviso nº NORTE-53-2015-14). Podiam submeter propostas todas as entidades regionais relevantes, nomeadamente municípios, empresas municipais, associações de municípios e entidades gestoras de parques empresariais. Este aviso permitiu conhecer a procura potencial e, a partir desta, identificar a procura que se traduz em projetos com maior nível de maturidade. A distribuição do investimento total e elegível por regiões NUTS III encontra-se na Figura 23.



**Figura 23: Distribuição do investimento total e elegível por regiões NUTS III**

Fonte: NORTE 2020

Como se referiu anteriormente, a questão da análise do grau de maturidades deste tipo de projetos é muito importante no processo de seleção. Além de projetos técnicos e licenciamentos e da disponibilidade de terrenos com dimensão significativa, a apresentação de candidaturas com potencial para se iniciarem num espaço de tempo razoável pressupõe também um conhecimento razoável dos promotores em relação às condições e à possibilidade de obtenção de adequado financiamento do investimento. O processo de pré-qualificação permite esse conhecimento, isto é, permite que as dinâmicas de investimento se desenvolvam em cada fase com níveis de formalização das candidaturas e de assunção de compromissos pelos promotores compatíveis com os níveis de risco na obtenção do respetivo financiamento.

As candidaturas que forem consideradas com esse grau de maturidade na sequência da decisão desse concurso de pré-qualificação serão, depois, submetidas e analisadas no âmbito

de novo aviso de concurso para aprovação dos projetos propriamente ditos. O racional desse aviso deverá considerar:

- a expansão e/ou aumento de capacidade de infraestruturas existentes como tipologia de projetos elegíveis, tendo em conta o estabelecido no aviso de concurso “Pré-qualificação de Operações de Acolhimento Empresarial” (Aviso nº NORTE-53-2015-14);
- a garantia de se estar a financiar a resposta a necessidades efetivas, isto é, pretende-se dar resposta à procura expressa de espaços de acolhimento pelas empresas. Qualquer candidatura a apresentar deverá apresentar uma justificação das necessidades, só sendo apoiados espaços de acolhimento que apresentem taxas de ocupação superiores a 70% dos lotes disponíveis;
- a necessidade de assegurar um cofinanciamento médio FEDER de 1,5 milhões de euros por operação, recorrendo-se, para o garantir, ao “mix” mais apropriado de regras de eficiência na alocação de recursos no âmbito do cumprimento da condicionante “analisar expressamente a razoabilidade do montante de investimento proposto, à luz de valores de referência ou custo padrão, tendo em vista concluir sobre a valia económica da operação” estabelecida no NORTE 2020 e referido no subcapítulo anterior;
- a importância de se qualificar a gestão deste tipo de espaços, promovendo serviços partilhados às empresas instaladas e a instalar, podendo ser estabelecida, em termos absolutos e/ou relativos, dimensão financeira para esse efeito (não se considerando naturalmente elegíveis despesas de manutenção e/ou funcionamento);
- a prevenção da possibilidade de proliferação de projetos de pequena dimensão, acentuando-se o carácter fragmentado da atual oferta de espaços de acolhimento empresarial, podendo para esse efeito ser limitado o número de operações elegíveis por concelho e/ou por entidade beneficiária;
- a obrigatoriedade da entidade promotora assegurar a monitorização dos resultados da execução da operação, no que respeita, nomeadamente à taxa de ocupação dos espaços, às empresas instaladas, à dimensão do emprego, ao volume de negócios e às exportações.

Além das regras de determinação da elegibilidade das despesas, incluindo a análise da viabilidade económico-financeira do investimento, este racional será determinante para a atribuição de cofinanciamento FEDER a cada operação aprovada.

No entanto, não basta a uma determinada intenção de investimento passar a fase de pré-qualificação e ser compatível com este racional para ser aprovada. Terão de dispor de mérito absoluto e relativo. O aviso de concurso a abrir pela Autoridade de Gestão do NORTE 2020 para aprovação das operações terá de contemplar critérios de análise de mérito das operações aprovados pelo Comité de Acompanhamento. Trata-se de critérios relacionados com a qualidade do projeto (designadamente, coerência e racionalidade do projeto, qualidade e adequação das infraestruturas básicas, dos equipamentos e dos serviços de apoio às empresas, adequação do modelo de gestão e articulação territorial e institucional) e com o seu impacto na competitividade da economia regional (nomeadamente, capacidade de instalação e atração de empresas, volume e qualificação do emprego, impacto sobre a competitividade da envolvente empresarial e da economia regional, alinhamento com estratégia de especialização inteligente e contributo para os resultados do NORTE 2020).

Além da análise de admissibilidade e da análise de mérito, é necessário verificar se os apoios a conceder são compatíveis com a legislação respeitante aos auxílios de Estado. As infraestruturas apoiadas têm de ser colocadas à disposição dos utilizadores interessados de forma aberta, transparente e não discriminatória, bem como qualquer concessão ou atribuição a terceiros. O preço cobrado aos utilizadores deve ser compatível com o preço de mercado. Nenhuma infraestrutura pode ser considerada como infraestrutura dedicada, ou seja, construída para uma ou mais empresas identificáveis à partida e adaptada às suas necessidades. No entanto, é necessário que os projetos respondam a necessidades concretas e evidenciadas das empresas, nomeadamente através de elementos que permitam verificar o interesse firme na instalação de novas empresas e/ou as perspetivas de aumento da atividade económica (expresso pela evolução, nomeadamente, do volume de negócios, do emprego e das exportações).

Estas operações, independentemente das dimensões temáticas predominantes, têm uma expressão territorial muito significativa e geram impactos ambientais e no ordenamento do território. Por essa razão, as operações a aprovar têm de respeitar a legislação aplicável nas áreas do Ordenamento do Território (nomeadamente na sua compatibilização com os Planos

Especiais e os Planos Municipais de Ordenamento do Território) e do Ambiente (no que respeita, nomeadamente, ao enquadramento no Regime Jurídico de Avaliação de Impacte Ambiental e à legislação que regula a utilização das áreas da Reserva Ecológica Nacional, da Reserva Agrícola Nacional, bem como das que se encontram no Domínio Público Hídrico).

Por fim, a decisão das operações processa-se em três fases: (i) verificação das condições de admissibilidade dos beneficiários e das operações; (ii) aplicação dos critérios de elegibilidade e apuramento do mérito absoluto, pontuando os diferentes critérios de análise de mérito aprovados em Comité de Acompanhamento; (iii) tomada de decisão sobre o financiamento tendo em conta as disponibilidades orçamentais (mérito relativo). Este processo de decisão, que pode ser adaptado em função das metodologias de seleção adotadas, aplicar-se-á ao novo aviso de concurso a abrir pela Autoridade de Gestão do NORTE 2020 para apreciação das operações decididas na sequência do aviso anterior respeitante à “Pré-qualificação de Operações de Acolhimento Empresarial”, bem como a outros avisos que venham a ser abertos posteriormente, antecédidos (ou não) de procedimentos de pré-qualificação, em função da análise que a Autoridade de Gestão vier a efetuar dos resultados desta política de acolhimento empresarial em relação à situação de partida caracterizada neste documento. Esses novos avisos poderão permitir o apoio, como nesta fase, a investimento de expansão e/ou aumento de capacidade de infraestruturas existentes e/ou, ainda, à criação de novas infraestruturas, desde que demonstrada a inexistência de espaços disponíveis no contexto territorial relevante e a existência de procura efetiva pelas empresas, que tenha por referência uma localização específica e/ou gere efeitos de (economias de) aglomeração de atividades de económicas.



## **Anexo**

### Metodologia de levantamento das áreas de acolhimento empresarial da Região do Norte

## Metodologia de levantamento das áreas de acolhimento empresarial da Região do Norte

Vários dos elementos quantitativos deste documento apoiam-se na informação recolhida no âmbito de um projeto de levantamento das áreas de acolhimento empresarial da Região do Norte, dinamizado em 2012 pela CCDR-Norte em articulação com as entidades intermunicipais e os municípios da região. Apesar de ter sido desenvolvido em 2012, os dados recolhidos no âmbito deste projeto têm vindo a ser alvo de algumas atualizações, a última das quais em 2015.

Foram várias as tipologias de AAE consideradas para a recolha de informação, nomeadamente, zonas industriais, áreas industriais, loteamentos industriais, parques industriais, zonas empresariais, áreas empresariais, parques empresariais, centros empresariais, polos empresariais, parques de atividades e plataformas logísticas. Algumas destas tipologias são equivalentes entre si. Em comum, todas têm o facto de normalmente implicarem uma classificação específica de solo no contexto de planos de ordenamento do território. Assim, excluíram-se deste levantamento espaços como centros de escritórios ou incubadoras isoladas. Excluíram-se igualmente espaços direcionados para a instalação de superfícies comerciais, como centros comerciais ou parques comerciais.

O projeto incorporou várias dimensões e resultados, entre as quais se destaca a construção de uma base de dados sobre as áreas de acolhimento empresarial da Região do Norte. Esta dimensão específica apoiou-se no desenvolvimento das seguintes atividades:

- Identificação e georreferenciação de espaços enquadráveis no conceito de AAE. Foram identificadas as principais fontes de informação contendo dados sobre este tipo de espaços. Com base nessas fontes, foi construída a listagem mais exaustiva de AAE da Região do Norte de que há conhecimento. Seguidamente levou-se a cabo uma georreferenciação simples de registos, baseada em pontos. Este mapeamento inicial foi realizado com um elevado nível de precisão, tendo sido apoiado por ortofotomapas;
- Associação de um conjunto de atributos alfanuméricos a cada um dos registos identificados, com a colaboração de entidades locais. Com base nas fontes de informação identificadas anteriormente, levou-se a cabo uma recolha inicial de atributos básicos sobre cada uma das AAE georreferenciadas. Os trabalhos centraram-se em seguida na validação/correção destes atributos e na recolha de dados adicionais. Para o efeito, apostou-se no estabelecimento de parcerias com agentes públicos mais próximos do terreno, nomeadamente, as Comunidades Intermunicipais, a Área Metropolitana do Porto e os municípios da Região do Norte. O estabelecimento destas parcerias apoiou-se em três pilares:
  - o Abordagens personalizadas a cada agente, através da elaboração e envio de relatórios específicos para os seus territórios de referência. Estes relatórios visavam apresentar o projeto e os dados obtidos até à altura.
  - o Recurso a ferramentas Web que permitissem explorar e editar alguns dos dados recolhidos no projeto. Estas ferramentas, gratuitas e acessíveis através da Internet, visavam proporcionar uma participação dinâmica a qualquer agente e uma atualização de dados em tempo real.
  - o Criação e dinamização de uma rede de interlocutores técnicos. Procurava-se que em cada entidade envolvida no projeto fosse identificado um técnico que garantisse a partilha de conhecimento, a resolução de desafios metodológicos, e o ajustamento das características do projeto às especificidades locais.

O processo de envolvimento das CIM/AM e dos municípios no projeto passou por um conjunto de reuniões onde, entre outros aspetos, se procuraram prestar esclarecimentos e resolver desafios metodológicos. A participação ativa destes agentes locais na validação e robustecimento da base de dados preliminar proporcionou um conjunto significativo de dados, para além de permitir lançar as fundações para um futuro canal de atualização periódica de dados.

No âmbito das atividades desenvolvidas não foi recolhida a totalidade dos atributos alfanuméricos de caracterização de todos os registos identificados. A natureza das infraestruturas em causa – frequentemente moldadas por dinâmicas privadas de carácter fragmentado, sem a existência de uma entidade gestora integradora dessas dinâmicas – conduz a desafios específicos para o conhecimento da realidade no terreno. Os próprios municípios onde se enquadram estas infraestruturas frequentemente registam este tipo de desafios. Sendo assim, os elementos quantitativos recolhidos sobre as áreas de acolhimento empresarial da Região do Norte no âmbito deste projeto encontram-se sujeitos a revisão e robustecimento. No entanto, considera-se que esta limitação não coloca em causa o sentido das principais observações apresentadas nos elementos de diagnóstico.