

# **A SOCIEDADE PARQUE INDUSTRIAL DE VENDAS NOVAS: MODELO DE PARCERIA (PÚBLICO-PRIVADA) NO ALENTEJO**

*Maria Saudade Baltazar  
Marcos Olímpio Santos  
José Rodrigues Figueira*

## **Abstract**

The municipality of Vendas Novas, especially from the last two decades, has been asserting itself with a territory with a favorable dynamics (population and business), contrary of those observed in most of the Alentejo (region in which the municipality is located), territory widely characterized as doubly aging e deserted, associated with a weak business sector/industry. The authors present a case of regional development – Industrial Park of Vendas Novas – which was considered by the Directorate General of Regional Development (DGDR, 2000), as a case of success. The aim that is assumed here is to present the main aspects of the partnership model that guided the regional development strategy adopted from the local government decision in 1992, when it was decided to develop the Industrial Park, through the establishment of the Society of Industrial Park of Vendas Novas (SIPVN). For this purpose were invited private entrepreneurs, what permitted to solve the shortage of financial resources, to get know-how and to promote flexible management. In addition, it is demonstrated, based on some indicators, the results achieved in the territory with the pursuit of the aims inscribed in the “social pact” of SIPVN.

*Keywords:* industrial park; local development; Vendas Novas.

## **Resumo**

O concelho de Vendas Novas, em especial a partir das duas últimas décadas, tem vindo a afirmar-se como um território com dinâmicas populacionais e empresariais de tendência inversa às verificadas na generalidade do Alentejo, região em que se insere – território sobejamente caracterizado como duplamente envelhecido e desertificado, associado a um débil tecido empresarial/industrial.

Os autores apresentam um caso de desenvolvimento regional – Parque Industrial de Vendas Novas –, que foi considerado pela Direcção-Geral do Desenvolvimento Regional (DGDR), em 2000, como um caso de sucesso. O desiderato que aqui se assume é o de apresentar os traços marcantes do modelo de parceria que pautou a estratégia de desenvolvimento regional adoptada a partir da decisão autárquica de em

1992 desenvolver o Parque Industrial através da constituição da Sociedade do Parque Industrial de Vendas Novas (SPIVN), que ao convidar para o efeito empresários privados solucionou a escassez de recursos financeiros, de *know-how* e promoveu uma gestão flexível. Complementarmente, demonstra-se com base em alguns indicadores, os resultados alcançados no território com a prossecução dos objectivos inscritos no «pacto social» da SPIVN.

*Palavras-chave:* parque industrial; desenvolvimento local; Vendas Novas.