

Mais*

CEO DA GL EVENTS FALA SOBRE IMPACTO DO CENTRO DE CONVENÇÕES PARA A ECONOMIA DE SALVADOR

Donaldson Gomes

EDITOR

✉ @donaldsongomes

A partir do próximo dia 26, com a inauguração do Centro de Convenções de Salvador, a cidade vai retomar uma vocação econômica que ficou adormecida nos últimos anos, desde que o espaço de eventos estadual foi fechado e, posteriormente, despençou. Uma "vocação natural" é assim que o francês Damien Timperio, define a capacidade da capital baiana para a realização de grandes eventos. Com um equipamento "versátil e no tamanho" certo, o CEO da GL Events, empresa que vai administrar o espaço pelos próximos 25 anos, aposta que nos próximos anos Salvador vai retomar a posição do 3º destino de eventos no país, atrás apenas do Rio e de São Paulo.

Com a volta dos grandes eventos à cidade, a GL estima um faturamento anual de até R\$ 25 milhões no centro de convenções, com um impacto direto na economia da cidade de até R\$ 150 milhões por ano. O uso da estrutura também deverá fomentar o mercado de trabalho. A estimativa é de 2 mil empregos temporários gerados durante a realização de grandes eventos na cidade. Em entrevista exclusiva ao CORREIO, Damien descreve as características únicas tanto da cidade, quanto do equipamento, que alimentam as expectativas de sucesso para a operação. O Centro de Convenções de Salvador foi erguido com um investimento de R\$ 130 milhões do município e deve receber nos próximos anos um investimento de R\$ 35 milhões, feito pela GL Events.

Qual é o investimento da GL em Salvador?

Tem duas coisas importantes. Nossas obrigações contratuais com município de Salvador, que é o nosso poder concedente, têm uma previsão de investimentos. Então, contratualmente a gente vai investir entre R\$ 30 milhões e R\$ 35 milhões em equipamentos para cozinha, divisórias acústicas, mobiliar todo equipamento. Vamos recheá-lo, como se diz, porque ele já está pronto, mas é preciso complementar para viabilizar a realização dos eventos. Financeiramente, representa um investimento desta ordem. Mas eu acredito que o investimento mais significativo da gente está na promoção do destino internacionalmente. Precisamos colocar de volta, de forma significativa e

DIVULGAÇÃO



QUEM É

● **Damien Timperio** nasceu na França, é formado em Direito, com pós-graduação em empreendedorismo. Ingressou no departamento jurídico da GL events em 2002, ainda na França. Em 2006, o grupo desembarcou no Brasil e Damien veio como diretor do RioCentro. Em 2009, passou a responder pelo cargo de Diretor de Desenvolvimento de Negócio, função exercida até dezembro de 2013, quando migrou para São Paulo e assumiu a direção do São Paulo Expo. Atualmente, ocupa o cargo de CEO da GL events no Brasil.

ENTREVISTA DAMIEN TIMPERIO

Foco no turismo internacional

consolidada, Salvador como um destino de grandes eventos internacionais. Nós pensamos principalmente em congressos científicos e eventos políticos internacionais, como cúpulas para discutir o clima, entre outros assuntos. Temos uma agência em Nova York, outra em Londres e em Xangai, que se dedicam a vender os locais onde a GL está posicionada para grandes clientes institucionais. É um investimento significativo. Também vamos investir muito na capacitação de pessoal.

A GL é uma empresa global, muito forte em seu ramo de atuação. Para vocês, o que representa esta operação?

Uma característica do grupo é a capacidade de construir uma rede significativa mundialmente no turismo de negócios. Nós podemos, sem dúvida, colocar Salvador como o principal destino de negócios do país, atrás obviamente do eixo Rio-São Paulo. Para a gente, não é mais um destino. Para nós será fundamental poder oferecer três grandes destinos no Brasil. A gente já tem clientes do Rio Centro, da Jeunesse Arena, ambos no Rio, e da São Paulo Expo, que estão interessados em trazer seus eventos para Salvador. E temos a ambição de promover Salvador como um destino de turismo internacional. Em nos-

so banco de dados e principalmente nas nossas três agências internacionais temos como prioridade oferecer Salvador para os grandes clientes internacionais que rodam o mundo para fazer eventos. Um equipamento com esta versatilidade, com localização em frente ao mar, vai se destacar muito.

Como está a captação de eventos?

Existe um prazo para a comercialização de eventos de grande que é de 24 meses. Nós já iniciamos um trabalho para colocar a operação em pé, montar a equipe, e ainda tem toda a parte de investimentos que precisamos fazer local-

mente. Mas com certeza, eu espero que até o final do ano de 2020 teremos alguns eventos totalmente fechados para ser realizados em Salvador. Eles só irão começar a acontecer a partir de 2023.

Um evento que já vem sendo falado é a Bienal do Livro. Está confirmada?

Isso e posso adiantar que a comercialização está andando. Estamos trabalhando para que aconteça este ano.

Com o problema no centro de convenções estadual, a cidade teve dificuldades para captar grandes eventos. Quando você acredita que a posição de terceiro des-

Violência Número de feminicídios registrados na Bahia aumenta 32,8% em um ano

PÁGS. 14 E 15

Aposentadorias Mais de 1,3 milhão de trabalhadores, em todo o país, estão na fila de espera do INSS

PÁGS. 16 E 17



MAX HAACK/SECOM PMS



MAX HAACK/SECOM PMS



MAX HAACK/SECOM PMS



MAX HAACK/SECOM PMS

Centro de Convenções de Salvador é a aposta da Prefeitura e do trade turístico para que a cidade retome a capacidade de atrair grandes eventos

●● Eu acredito que o investimento mais significativo da gente está na promoção do destino internacionalmente

●● Nós pensamos principalmente em congressos científicos e eventos políticos internacionais, como cúpulas para discutir o clima

●● Existe um prazo para a comercialização de eventos de grande que é de 24 meses. Já iniciamos um trabalho para colocar a operação em pé

Como será retomada?

Existe uma demanda repressada. Nós não estamos saindo do zero. Salvador está na cabeça dos organizadores de eventos locais e nacionais. Este equipamento vai agilizar as coisas. De fato existe uma inércia no processo de organizar, montar, financiar e viabilizar mudanças de locais dos eventos, ou mesmo para fazer uma versão de eventos já existentes em outros lugares. Por isso falamos em um prazo de 24 meses. Antes disso, teremos alguns eventos internacionais, mas de modo geral vamos precisar ter um pouco de paciência. Tanto Salvador quanto a GL terão que trabalhar dia e noite esses dois anos para termos frutos mais adiante.

Como você classificaria o centro de convenções de Salvador, em relação aos outros equipamentos?

Ele tem características que nenhum outro equipamento no Brasil tem. É versátil, com capacidade para receber feiras, com os dois pavilhões principais, e as várias salas múltiplas, que permitem receber convenções, dão uma versati-

lidade enorme. A área externa com vista para o mar torna ainda mais único. Pode ser usada para shows, mas pode também servir para eventos corporativos. Em minha opinião, é sem dúvidas o mais versátil e charmoso espaço de eventos do país. Mas eu não tenho objetividade para falar porque para mim é quase um filho. Vai ter uma procura enorme.

Qual é a principal vocação de Salvador no turismo de negócios?

São os congressos e eventos corporativos de grande porte. Existe um mercado local de feiras. Mas em minha opinião, os atrativos de Salvador são outros. É uma cidade litorânea que tem atrativos culturais dos maiores do Brasil, com suas igrejas, Centro Histórico, a música e a gastronomia. É um dos raros destinos que tem tudo isso. Além de oferecer turismo de lazer na própria cidade ou ao seu redor. Eventos corporativos precisam de uma cidade grande, de um equipamento, de um aeroporto que funcione bem, mas os organizadores buscam trabalhar muito a experiência.

Como você avalia a localização do centro de convenções?

Estou confiante de que a localização vai se tornar um atrativo enorme. Sem trânsito, você sai do centro de convenções para o aeroporto em 22 minutos. É um diferencial extraordinário para os eventos.

Do ponto de vista econômico, qual é a relevância que você espera que o equipamento adquira?

Eu espero que ele se torne a ponta de lança da captação dos eventos. A nossa expectativa de impacto econômico quando estivermos em velocidade de cruzeiro entre R\$ 20 milhões e R\$ 25 milhões de receitas no centro de convenções. Quando isto estiver acontecendo, você pode multiplicar por pelo menos cinco o impacto para o resto da cidade. Entre R\$ 100 milhões e R\$ 150 milhões em impacto direto, levando-se em conta toda a geração de renda diretamente ligada ao equipamento. Isso é o que imaginamos daqui a dois ou três anos. E ainda tem todos os ganhos indiretos.

Qual é a estimativa em rela-

ção à geração de empregos?

Teremos cerca de 25 empregos fixos mantidos pela GL. Nós terceirizamos bastante coisas, como limpeza e segurança. Com esses terceirizados, vamos chegar ao número de 100 pessoas fixas. Agora, quando a gente recebe um evento significativo, você tem uma mão de obra terceirizada, tanto pela própria GL, quanto pelos nossos clientes organizadores de eventos, que pode chegar a 2 mil pessoas em dois ou três dias. Quando você monta um festival, um grande evento, você gera um volume significativo de empregos temporários.

Como está a relação de vocês com o trade turístico?

Temos em nossa equipe a Silvana (Gomes, gerente comercial da GL em Salvador), que foi uma das primeiras contratações da gente em Salvador. Ela tem grande reconhecimento local, com bagagem muito grande. É a representação da gente na Bahia, então temos uma boa relação. Estamos chegando e nós temos a convicção de que temos que chegar com muita humildade e abertos a aprender muito com quem já atua no mercado local.

O governo estadual tem aceitado com a possibilidade de construir um outro centro de convenções. Como você enxerga essa possibilidade?

Temos que ter humildade. Acabamos de assinar um contrato de concessão para os próximos 25 anos. Seria um equívoco nosso não ter 100% do nosso foco voltado para o desenvolvimento e consolidação do centro de convenções de Salvador. Ao longo do tempo teremos a capacidade de avaliar de maneira mais pertinente se há espaço para outros projetos. O que eu posso dizer é que acreditamos que a versatilidade e o tamanho do equipamento que iremos operar é muito boa. Se houver outro projeto, precisa ser complementar ao destino. Se for um projeto concorrente, não vai servir ao destino e a economia de Salvador. Só vai canibalizar e enfraquecer o destino. Mas hoje o foco é único na implantação e desenvolvimento do centro de convenções de Salvador. Acredito que nos próximos quatro ou cinco anos não haverá outro projeto e este é um tempo razoável para fazermos o nosso trabalho bem feito e desenvolver o destino.

●● Existe uma demanda repressada. Nós não estamos saindo do zero. Salvador está na cabeça dos organizadores de eventos locais e nacionais

●● É sem dúvidas o mais versátil e charmoso espaço de eventos do país. Mas eu não tenho objetividade para falar porque para mim é quase um filho

●● Se houver outro projeto, precisa ser complementar ao destino