

## Dito

Juan Quirós  
Presidente da APEX

### Centro depende de incentivos governamentais

#### No acordo com o ICEP existe uma cláusula relacionada com o centro de distribuição?

Existia uma cláusula que fala do estudo das condições para implantar um centro de distribuição regional. Mas não depende do ICEP. Muito depende do próprio Governo, dos incentivos que o centro de distribuição poderá ter em Portugal.

#### O que é que leva o Brasil a instalar um centro de distribuição?

A procura por produtos brasileiros e os mecanismos facilitadores que os governos locais nos dão. O centro de distribuição não é apenas um stock de produtos. Transformamos essas empresas brasileiras em empresas locais, portuguesas. Nos EUA, por exemplo, o governo da Flórida paga 50% do aluguer do centro de distribuição de Miami. Os governos devem apresentar um pacote de medidas que incentivem as empresas a instalarem-se. Isto do lado português também tem de ser apresentado. Não à APEX, mas às empresas que têm interesse em participar aqui em Portugal. Existe a possibilidade de instalar um centro de distribuição regional em Portugal.

#### Quando?

Vai depender do dinamismo do nosso comércio: 55% do que o Brasil exporta para Portugal é produtos sem valor agregado e os outros 45% são semi-transformados. O centro de distribuição não é para soja ou minério de ferro, mas para produto acabado.

#### O acordo com o Intermarché é um dos mais importantes. Isso significa que Portugal está pronto para o centro?

Estamos a criar as condições. Mas quando olho para o que o Brasil exportou para Portugal na lista não estão cosméticos, nem calçado, nem produtos orgânicos.

#### E esses produtos estão na lista das exportações para Espanha?

Não sei. Mas não existe um centro de distribuição em Espanha, nunca esteve em análise.

#### Mas o que determina a localização do centro é a procura dos produtos brasileiros. Espanha, França ou Itália poderiam ter maior procura do que Portugal...

Se França se interessar por dois ou três produtos brasileiros com grande intensidade quem vai decidir é o sector privado. O centro de distribuição é o instrumento criado pelo Governo brasileiro para facilitar a inserção de PME brasileiras no mercado internacional. Além disso, 80% dos custos do centro de distribuição são pagos pelas empresas.

#### Mas a decisão da localização esteve desde o início rodeada de grandes pressões políticas.

Houve pressão. Mais do que pressão, houve um diálogo bastante dinâmico e próspero. Pode ser interpretado como pressão ou não. Mas quando a grande maioria discute, nós agimos. Decidimos realizar um grande evento com o Intermarché, que vai movimentar o mercado de tal forma que os sectores que estão a participar, talvez no final do ano já tenham uma noção bem clara de quais os produtos que poderão ter inserção neste mercado no curto prazo. Não me surpreende que no final do ano, início do próximo, já tenhamos que acelerar a

# Centro de distribuição do Brasil em Portugal possível em 2005

APEX e ICEP assinam hoje protocolo de cooperação para aprofundar relações económicas.

Mónica Silveiras

msilveiras@economicasggs.com

A Agência de Promoção de Exportações e Investimentos do Brasil (APEX) e o Instituto do Comércio Externo de Portugal (ICEP) vão assinar hoje um protocolo de cooperação que visa fomentar os investimentos entre o Brasil e Portugal, assim como, intensificar as relações comerciais entre os dois países. O aumento da procura de produtos brasileiros a nível nacional será determinante para localização de um centro de distribuição regional em Portugal.

"Existe a possibilidade de instalar um centro de distribuição regional em Portugal", admitiu, em entrevista ao Diário Económico, Juan Quirós. O presidente da APEX considera que as acções que estão a desenvolver em Portugal - nomeadamente o projecto "O Melhor do Brasil", que deverá atingir 1,6 milhões de consumidores portugueses (ver texto em baixo) - "vão movimentar o mercado de tal forma, que os sectores envolvidos, talvez no final do ano, início do próximo, já terão uma noção bem clara dos produtos que poderão ter inserção no mercado português no curto prazo".

"Não me surpreende que no final do ano, início do próximo, já tenhamos que acelerar a implantação de um centro de distribuição regional aqui em Portugal", concluiu o responsável. No entanto, Juan Quirós reiterou, uma vez mais, que serão "as condições da procura" que determinarão a localização do referido centro, que tanta celeuma tem gerado, desde que, na imprensa brasileira, foi alviada a possibilidade de este vir a ser implantado em Espanha.

"Queremos trabalhar a Euro-



Juan Quirós considera Portugal é um mercado estratégico e quer potenciar a dinâmica entre os dois países.

### Exportações

Aumento em 2004 do Brasil para Portugal

53%

### Custos do centro de distribuição

Suportados pelo sector privado

80%

### O acordo APEX/ICEP visa:

- Montar um plano de trabalho e inserção de empresas portuguesas no Brasil e de empresas brasileiras em Portugal.
- Criar uma espécie de unidade de inteligência comercial. A APEX dará informações sobre o seu mercado e, simultaneamente, o ICEP ajudará a mapear o mercado português para descobrir quais os produtos que têm maiores possibilidades de inserção.
- Colaboração ao nível da criação de um centro de distribuição.

pa - que é grande e tem diferentes áreas - com centros de distribuição regionais. Mas o Governo não exporta nada, quem

vende são os empresários, o Governo, porém, tem de criar os instrumentos que facilitem a inserção destas empresas nos

mercados estratégicos. E Portugal é um mercado estratégico", garante o responsável da APEX.

Defendendo o pragmatismo, Juan Quirós prefere deixar as discussões para outros e concentrar os seus esforços na intensificação e diversificação das trocas comerciais entre os dois países. Ainda que 35% da balança comercial entre Portugal e o Brasil esteja concentrada no bacalhau, azeite e vinho, o responsável considera que "existe um dinâmica que tem de ser potencializada".

Em 2004, as exportações brasileiras para Portugal ascenderam a 961 milhões de dólares, o que representou aumento de 53% face ao ano anterior. As exportações de Portugal para o Brasil também aumentaram em 2004, em 33%, atingindo os 190 milhões de euros.

## Intermarché compra 5,8 milhões à APEX

O grupo Intermarché/Mosqueteiros assinou ontem um acordo com a APEX para a realização de 7 a 17 de Agosto de uma acção promocional intitulada a semana "O Melhor do Brasil", um projecto que envolve um investimento de 1,2 milhões de euros e a compra, pelo grupo português, de 5,8 milhões de euros em produtos brasileiros. A acção será desenvolvida em 179 lojas do grupo e, segundo os cálculos da própria rede, deverá atingir 1,6 milhões de consumidores portugueses. A campanha, que em termos promocionais implicará anúncios de televisão e de rádio, prevê a degustação de produtos, mas também espectáculos de música.

"O valor deste projecto são 1,2 milhões de euros. Um milhão está a ser investido

### Ações directas da APEX

- Casino - 47 milhões de euros.
- Carrefour - 38 milhões de euros.
- Selfridges - 8 milhões de euros.
- Intermarché/Mosqueteiros - 5,8 milhões de euros.
- Galerias Lafayette - três milhões de euros.

dondos", explicou ao DE, Juan Quirós. O presidente da APEX sublinha que o Intermarché comprou 5,8 milhões de euros em produtos, mas o valor de venda a retalho vai superar 11,42 milhões de euros.

mundo e pereceu o nosso potencial. Auxiliamo-los a escolher o melhor produto, o melhor preço", afirmou o responsável.

Acções como esta ajudam "a que vinda para Portugal do centro de distribuição regional seja real", explicou Quirós, acrescentando que é uma forma de testar o produto no mercado nacional.

O presidente da APEX manifestou a intenção de, com a ajuda do ICEP, estabelecer contacto com o grupo Sonae, para propor a realização, no próximo ano, no centro comercial Vasco da Gama e no respectivo supermercado Continente, de um evento nos moldes daqueles que estão a ser desenvolvidos em todo o mundo.

O presidente da APEX tem ainda, em estudo, a realização de um evento no El