

SOUSA GALITO, Maria (2006). Dr. Basílio Horta. In (2007) Trinta Entrevistas no Âmbito da Diplomacia Económica de Portugal no Atlântico. CI-CPRI, ENT, N.º10, pp. 79-84.

ENT: Entrevistas



Entrevistado: **Dr. Basílio Horta**
Presidente da Agência Portuguesa de Investimento – API

Dia: 20 de Dezembro de 2006, 18.30h
Morada: Rua Laura Alves, n.º 4, 12º Andar – Lisboa
Duração da entrevista: 23m02s

MSG (Maria Sousa Galito), BH (Basílio Horta)

MSG: *Muito obrigada pela oportunidade, Dr. Basílio Horta. Comecemos então. É possível que estejamos a viver um período de ascensão dos actores não estaduais – como as multinacionais – na cena internacional? Se sim, qual o impacto da mudança sobre o tipo de apoio estadual facultado às empresas em processo de internacionalização? Como poderá estar a ser aplicado o modelo português de diplomacia económica – no caso de existir?*

BH: «Uma coisa é o que *podrá* fazer-se, e outra é o que está a ser feito.»

MSG: *Pedia-lhe o que está a ser feito, por favor.*

BH: «Em termos de diplomacia económica, o que está a ser feito é muito pouco. Para não dizer que o termo é muito usado mas em sentido estrito, porque o Estado Português – em termos diplomáticos e por tradição – não tinha no exterior, até há bem pouco tempo, uma cabal representação da nossa economia.

«Portugal preocupa-se muito com a chamada “diplomacia clássica” – com as relações internacionais em sentido estrito – mas pouco em *fazer negócios*. Tão simples quanto isso, *fazer negócios*. A verdade é que o mundo actual não se compadece com essa posição.

«Quando fui embaixador na OCDE, tinha um colega meu que era embaixador na Finlândia, um diplomata ilustre que tinha sido membro do Governo da Finlândia. Um

dia disse-me, ao jantar: «Vou-me embora para o Japão. Dentro de quinze dias vou para Tóquio. Tenho ali uma mala cheia de coisas para vender.» Isto diz tudo.

«Em alguns países, a própria escolha dos diplomatas é feita em função dos mercados. Seleccionam-se as pessoas mais aptas, privilegia-se a estratégia da economia externa.

«Em Portugal estão a dar-se passos nesse sentido mas, com franqueza, até agora pouco se fez. Portanto, temos de perceber – e não apenas ao nível do discurso – que os diplomatas não vão tendo problemas de guerra/paz, nem questões de fronteira, nem graves conflitos por resolver, logo, devem dedicar-se muito e *prioritariamente* à promoção da economia portuguesa no exterior. E onde o devem fazer? Na NATO, nas Nações Unidas, na Representação permanente de Portugal junto da União Europeia (Reper), nas multinacionais.

«Agora, como o devem fazer – porque é importante? Primeiro, os diplomatas devem informar-*se* e informar-*nos*. Segundo, podem fazer uma selecção de eventuais investimentos estrangeiros que possam vir para Portugal, de oportunidades de negócio – seja de internacionalização, seja de exportação.

«Terceiro, os diplomatas devem acompanhar, no exterior, as empresas estrangeiras que actuam em Portugal, bem como os respectivos Governos – aproveitando o veículo de comunicação – de forma a prever decisões tomadas a nível central com reflexos aqui e, eventualmente, poder confirmá-las, ou infirmá-las, se forem prejudiciais ao nosso país.

«Quarto, pelo prestígio que gozam e pelo estatuto que têm, os diplomatas são indispensáveis em negociações importantes. Devem chefiar essas negociações. Portanto, devem eles próprios participar, desde o princípio, nos grandes negócios que a República Portuguesa realiza fora das suas fronteiras.

«Aqui na Agência (API) tenho esse método. O embaixador é o primeiro a saber sobre o que faço fora de fronteiras, e o primeiro a envolver-se nisso. Enviámos para todos os membros do Fórum Embaixadores com particular interesse económico, uma lista das empresas no âmbito do posto, com informação sobre órgãos dirigentes, principais accionistas e até *famílias* importantes que, de uma maneira ou de outra, influenciem o processo. Para que, quando eles façam os seus contactos, conheçam as *prioridades*; para que, quando elaborem os seus convites, saibam quem importa convocar; para haver informação rápida entre a embaixada e as empresas. Todos os embaixadores possuem o meu número de telemóvel.

«Há um contacto directo. Estamos sempre preparados para que um embaixador diga: «Tive conhecimento de que será a empresa X a fazer um investimento na Europa e Portugal tem possibilidades. Venha cá alguém *imediatamente*. E a API envia *alguém*. Nunca será por falta de informação, nem de apoio que o negócio não se concretiza.

«A verdade é que, salvo raras excepções, este caminho está longe de ser percorrido. São poucos os investimentos protagonizados. Como sabe, o ICEP vai passar a depender da API.»

MSG: *Vai haver uma fusão entre as duas entidades, não é?*

BH: «Não se trata de *fusão*, mas de *integração*. O ICEP vai ser integrado na API, do qual vai resultar a AICEP. Vamos ficar com a rede externa – uma mais-valia para os nossos investimentos. A captação de investimento externo não tinha rede externa, a não ser a diplomática, mas passará a ter. Quero que a rede externa do AICEP trabalhe muito em ligação com as embaixadas. Não é apenas partilhar os mesmos edifícios, mas também as mesmas preocupações, as mesmas intenções e os mesmos processos. É vital que assim aconteça.

«Por outro lado, vamos ter de olhar para a nossa rede externa da AICEP – uma rede de representação económica do país, juntamente com o Ministério dos Negócios Estrangeiros – e temos de compatibilizar as prioridades da economia portuguesa com as prioridades da política externa portuguesa.

«Isto quer dizer que há delegações que têm de ser reforçadas, outras que têm de ser abertas e outras que têm de ser fechadas – enquanto delegações, não enquanto representações de Portugal. Portanto, acredito que os diplomatas possam representar o ICEP. E onde há representação do ICEP, que o embaixador seja a primeira figura dessa representação.

«O embaixador não representa apenas o Governo, mas o Estado da Nação Portuguesa. Portanto, pode ter vários chapéus. Quando o assunto for Segurança Nacional, o embaixador dirige-se ao Ministro da Defesa; sobre Economia, fala com a API ou com o Ministro da Economia; se a questão for sobre Política Externa, em sentido estrito, fala obviamente com o Ministério da sua tutela. Não queremos trabalhar em capelinhas. Num determinado posto, tudo o que acontece deve ser do conhecimento do embaixador. O meu conceito de diplomacia económica não é uma coisa teórica, não é um conceito puramente académico, é um processo de integração económica.»

MSG: *Vivemos talvez numa sociedade de conhecimento e informação. Uma vez que o Dr. Basílio Horta se referiu à relevância da informação, pergunto-lhe se o Estado Português tem investido em intelligence económica e/ou se faz sentido apostar nesse tipo de instrumento possivelmente ao serviço das empresas.*

BH: «Não existe *intelligence* económica.»

MSG: *Não existe?*

BH: «Não existe. É uma questão importante, mas os nossos serviços não estão vocacionados para isso. Tem de ser feito pelas vias institucionais.

«Mas como diz e bem, a informação hoje é vital. No AICEP vou ter um Administrador cujo pelouro é dos mais importantes só para *informação, comunicação e imagem*. Vai ser fundamental e sabe porquê? Porque sem informação não pode avaliar. Se não avalia, não pode fazer selecção. E sem selecção, os meios vão gastar-se todos ao mesmo nível.

«Não deve ser feito nenhum investimento que não tenha um *payback*. Pode ser um *payback* económico, político, de imagem, mas tem de ter um *payback*. Não há nada pior do que distribuir “equitativamente” os recursos para depois não haver resultados. E tem havido muito dinheiro distribuído com poucos resultados.»

MSG: *Sobre as relações entre Portugal e o Brasil, os PALOP e os EUA. Pedia talvez um comentário do Dr. Basílio Horta sobre estes mercados.*

BH: «O Brasil tem potencialidades, Angola é um mercado espantoso. Mas interessa saber *o que* esses mercados *representam* para Portugal. A estratégia portuguesa deve ser delineada – deve saber-se qual é.

«Por exemplo, o sector empresarial da CPLP já esteve duas vezes em Macau – a primeira vez há dois anos. Quando foi a primeira reunião, eu era embaixador da OCDE e disse ao Ministro dos Negócios Estrangeiros, de então, que a questão era fundamental. Empenhei-me no assunto e um Português acabou por ocupar o cargo de Presidente do Centro de Estudos para o Desenvolvimento da OCDE, neste caso, o Prof. Jorge Braga de Macedo, entre 1999 e 2001.

«A verdade é que o Governo não tem estado atento e continua a não estar atento a esta matéria. A China quer entrar em Angola. O que a China faz não tem nada a ver connosco. Não podemos continuar a perder estas oportunidades. A verdade é que os mercados, até há pouco tempo, estavam praticamente parados: Portugal investia pouco em Angola, pouco no Brasil, pouquíssimo nos EUA. O investimento americano em Portugal também é diminuto.

«Em relação ao Brasil, o problema ainda é mais grave. Portugal tem grandes investimentos no Brasil, talvez superiores a 10 000 milhões de euros, mas não há praticamente investimentos do Brasil em Portugal.

«A “nova Ásia”? Não me aparece. Sabe quais são as principais exportações portuguesas para o Brasil? Vinhos, azeite e cortiça, ainda. Ultimamente apareceu um *boom* de exportação de cobre – aumentou mais do dobro das outras exportações. Mas enfim, nada disto é sustentável. Em termos de investimento, temos agora dois de grande importância, mas a verdade é que falta estrutura.

«O Brasil só agora iniciou a sua internacionalização – durante muito tempo a sua economia foi muito pobre. É verdade, Portugal agora possui uma boa oportunidade naquele país. Mas em que sectores? Em que é que nós somos competitivos no mercado do Brasil?»

MSG: *Nas Telecomunicações?*

BH: «Claro, temos de subir na cadeia de valor. E temos de receber investimento Brasileiro em Portugal, que não temos tido. Portugal pode ser uma plataforma interessante para certos produtos para a União Europeia e para Angola. Pode ser. Imagine, uma cirurgia ou investimentos petroquímicos podem ser importantes para o Brasil e para Portugal.

«Já em Angola é tipicamente um mercado de internacionalização. Mas atenção, Angola é um mercado muito difícil.»

MSG: *É talvez necessário que as empresas portuguesas estabeleçam parcerias com empresas angolanas?*

BH: «Aí está. Portugal não investe em Angola. Angola investe em Angola por portugueses.»

MSG: *Empresários como o Sr. Américo Amorim e o Sr. Rui Nabeiro, por mim entrevistados, souberam talvez entrar nesses mercados.*

BH: «Sim, por exemplo. A Banca portuguesa está presente em Angola. Investir em Angola pode ser feito através de parcerias directas com angolanos ou com outros países como a China, por exemplo. A China possui algumas questões que não estão resolvidas com Angola e nós podemos talvez ajudar.

«Ainda em relação a Angola, Portugal não se deve desligar da Ajuda ao Desenvolvimento (AID). Nós sabemos com a óptica e a estratégia da ajuda pública, podemos apostar no sector estratégico dos medicamentos e a sua distribuição, farmácias, estudos etimológicos, *corporate government*; aumentar a relação com as Universidades, formar juízes, reformar as alfândegas e o sistema de impostos, tudo isto é fundamental e é APD (Ajuda Pública ao Desenvolvimento).

«Quem fizer isto fica com um poder enorme. Estou a falar de logísticas. Repare, hoje em dia quem dominar *o circuito de distribuição* domina a economia. Actualmente, o mais importante não é a *produção* mas a *distribuição*. Quem não domina a distribuição, pode produzir muito bem *para terceiros*.»

MSG: *Tem sido sempre esse o problema de Portugal, apostar na produção e não na distribuição?*

BH: «Hoje em dia há uma preocupação em dominar os canais de distribuição – o que é difícil, tem a ver com os transportes. Por exemplo, os EUA dominaram a distribuição.

«Portanto, se produzir e eu distribuir, está a trabalhar para mim.

«Em Angola tem a ver com isso.»

MSG: *Portugal, quando assumir a Presidência da União Europeia no segundo semestre de 2007, em princípio, irá dinamizar uma agenda africana, que aproxime a Europa da África – incluindo a lusófona. Portugal pode ter um papel importante nesta relação Norte/Sul, nomeadamente entre estes dois continentes?*

BH: «Pode, então não pode? Nós somos um pequeno país, mas Angola, por exemplo, tem grande afectividade por nós. O grau de estima é enorme. Mas o volume de negócios entre Portugal e Angola não acompanha essa relação privilegiada.

«Outro exemplo, a API está a fazer um pequeno estudo sobre a *imagem de Portugal* no mundo. Pedimos a uma determinada empresa para o fazer, e ela fê-lo, através de um questionário que distribuíram internacionalmente, em países onde possui rede.

«A dada altura, apresentavam alguns países (Portugal, Irlanda, Espanha, Bélgica, EUA, etc.) os quais deveriam ser associados a animais (girafa, burro, búfalo, rã, etc.) pelos inquiridos. Resultados finais: a Irlanda era a *águia*, os EUA o *búfalo*, a Espanha o *touro*; Portugal sabe o que era? O *burro*. A grande maioria, setenta e tal por cento dos

inquiridos, associava Portugal a um burro. Mas porquê? Porque essa é a ideia que os países têm de um país do sul, mediterrânico, atrasado.

«Em contrapartida, “em que país convidaria a sua mulher a passar uma lua-de-mel”? Neste caso, Portugal u exponencialmente para primeiro lugar, quase ao lado de Espanha.»

MSG: *Devemos concluir que Portugal é considerado um destino turístico?*

BH: «Não é bem turístico, *para uma lua-de-mel*. É encarado pelos estrangeiros como um país *romântico* Como se fosse um país atrasado, de gente boa, está a ver?

«E sabe a que produto associaram Portugal? Ao azeite.»

MSG: *O azeite é um produto nosso.*

BH: «Sim, mas está a ver... daqui se conclui que, a nível internacional, o grau de afectividade por Portugal é grande, mas o grau de respeito não é muito grande. Nos países que nos conhecem e que colonizámos, isso ainda é mais nítido.»

MSG: *Aproveito para perguntar se, no entender do Dr. Basílio Horta, a CPLP caminha para um projecto mais político ou mais económico? A CPLP poderá caminhar para uma zona de comércio livre como objectivo central da CPLP?*

BH: «Francamente, era muito desejável criar uma zona de comércio livre no seio da CPLP. Com toda a franqueza, era muito importante para Portugal, pois seríamos os grandes beneficiados de um projecto desse tipo. Mas tenho dúvidas que tal possa vir a concretizar-se. E digo-lhe uma coisa, se a CPLP não for uma zona politicamente forte jamais será uma zona de comércio livre. As zonas de comércio livre resultam sempre – como a História tem demonstrado – de grandes impactos políticos que unem os países.

«Primeiro, a utilidade política. A parte económica reforça, depois, o empenho político.»

MSG: *No entender do Dr. Basílio Horta, existe vontade política dos Estados-Membros da CPLP em avançar para um projecto mais político?*

BH: «Não sei se existe essa vontade. Duvido muito que haja, porque a CPLP tem estado sempre moribunda. Ou a CPLP é dinamizada por nós (Portugal), com certeza, mas também pelo Brasil, ou dificilmente teremos mudanças significativas. É a minha opinião. Portugal tem de assumir, na CPLP, um papel de grande modéstia. Temos de perceber que nós também falamos Português.»

MSG: *Muito obrigada, Dr. Basílio Horta.*