

SOUSA GALITO, Maria (2006). Entrevista ao Eng. António Comprido. In (2007) Trinta Entrevistas no Âmbito da Diplomacia Económica de Portugal no Atlântico. CI-CPRI, ENT, N.º6, pp. 40-48.

ENT: Entrevistas



Entrevistado: **Eng. António Comprido**
Presidente da BP Portugal

Dia: 27 de Novembro, 16h

Local: BP Portugal, Lagoas Parque, Edifício 3, Porto Salvo, Oeiras

Duração da entrevista: 37m38s

MSG (Maria Sousa Galito), AC (António Comprido)

MSG: *Queria agradecer ao Sr. Eng. pela disponibilidade que revelou para me receber. Perguntava ao Sr. Eng. se considera que, neste período, há um predomínio do Económico sobre o Político-Estratégico e se há uma maior intervenção dos agentes não estaduais; ou seja, se as multinacionais, por exemplo, recorrem menos ao Estado ao tentar entrar no mercado externo?*

AC: «Tem havido, de facto, uma evolução. Não gostaria de lhe chamar *predomínio* mas *complementaridade*. O papel das empresas não se confunde com o papel dos Estados. Há hoje uma grande tendência entre alguns pensadores – talvez os mais críticos em relação ao fenómeno da globalização e ao papel das grandes empresas internacionais – para insinuarem que as empresas se estão a imiscuir, ou a substituir-se ao Estado. Não partilho dessa ideia e a companhia para a qual eu trabalho tem muito claras, na sua cabeça, as áreas de responsabilidade do Estado e das empresas.

«Aos Estados compete legislar e definir as regras do jogo. As relações inter-Estados são relações inter-Estados, isto é, as companhias não se podem substituir ao Estado.

«Às companhias compete usar as suas capacidades – fundamentalmente, a inovação, a capacidade tecnológica, a capacidade empresarial, a criação de emprego e de investimento. E fazem-no – é verdade – cada vez mais fora das suas fronteiras nacionais. Se bem que hoje em dia haja empresas que, já por tradição, se dizem do país A, B, C ou D. Actualmente, as empresas possuem accionistas espalhados pelo mundo. Por exemplo, no caso da BP, temos accionistas em todos os países, embora a grande

massa se concentre no Reino Unido e os EUA, mas também na Europa. A sede da BP é em Londres, mas é só isso.

«O importante é cada qual perceber qual o seu papel. Nem os Estados devem – como ainda há uma certa tendência – querer substituir-se às empresas na definição de projectos de investimento e de prioridades, e entrar em áreas em que, claramente, não possuem capacidades específicas. Nem as empresas se devem envolver em quaisquer aspectos que tenham a ver com a diplomacia.

«Se bem que empresas multinacionais já existam há muitos mais anos do que o período em estudo, desde que se ouviu falar muito em globalização – e talvez pela tradição ou pela dificuldade de relacionamento entre Blocos num mundo bipolarizado, mais o grupo dos não alinhados – as empresas tinham mais dificuldade em entrar em determinadas áreas.

«Hoje em dia, as empresas – com algumas excepções, pois sabemos que há Estados problemáticos – movem-se com alguma facilidade. O que não impede que tenham de ser os Estados, através da sua diplomacia, a abrir o caminho para que os projectos se concretizem.

«O contrário também é verdade. Sabemos que foram iniciativas empresariais e económicas as que conduziram ao fortalecimento das relações de alguns Estados»

MSG: *Mais ou menos a partir do XV Governo da República Portuguesa, começou talvez a falar-se no conceito de diplomacia económica. Com base na experiência do Sr. Eng. de relação entre empresa/Estado, podia dar-me alguns exemplos de diplomacia económica? De possíveis participações em feiras de comércio ou em viagens oficiais do governo?*

AC: «Não tenho muita experiência nessa matéria, por uma razão. O Estado Português não considera a BP uma empresa portuguesa e, normalmente, há empresas nacionais na área da energia. Mas reconhecemos que faz todo o sentido que, nas caravanas presidenciais ou do Governo, estejam presentes companhias de raiz portuguesa mais do que empresas multinacionais a operar em Portugal.»

MSG: *Referia-me mais ao sentido inverso. A BP sente-se apoiada pelos embaixadores ingleses em Portugal? Participa em feiras de comércio, em iniciativas governamentais externas, de apoio à internacionalização das empresas?*

AC: «Sim. Há de facto *cooperação*. A BP mantém um relacionamento bastante frequente com a embaixada do Reino Unido em Portugal.

«O Reino Unido é talvez dos países com maior tradição nesta matéria. Julgo que Portugal começou a acordar nos últimos anos. Mas é algo em que os embaixadores do Reino Unido insistem – sempre que eu me lembro, e já tive contactos com uma série deles, com grande preocupação no enfoque económico.

«Acho que a diplomacia económica é importante a dois níveis: 1) há que manter boas relações entre Estados, tentar a harmonização de algum tipo de políticas, etc., que permitam criar o ambiente propício às empresas e aos seus negócios; 2) quando estamos

a falar das PME – e, de facto, o tecido empresarial português ainda é muito caracterizado por PME – estas, muitas vezes, não dispõem de capacidade para avançar sozinhas e para conseguir estabelecer contactos, como as Grandes Empresas conseguem.

«Tenho convicção que a rede de embaixadas, dos serviços diplomáticos de um país, podem ajudar essas empresas a estabelecer contactos. Neste aspecto, Portugal tem muito a fazer, utilizando a sua posição privilegiada – seja pela História, pela Cultura, pela Língua Portuguesa – junto dos países de expressão portuguesa, em África ou no Brasil. Estou convicto de que é uma aliança que pode trazer proveitos a ambas as partes.

«Acho ainda, que há um nível superior de diplomacia económica que é muito importante – diria mesmo, da diplomacia em geral: as discussões entre Estados. Por exemplo, as que estão a ser levadas a efeito entre a Rússia e a União Europeia, no âmbito da energia – sector que diz muito respeito à BP. Há questões que têm de ser debatidas entre políticos, através dos canais diplomáticos, mas a concretização dos projectos é levada a efeito através das empresas.

«É bom que haja entendimento político em determinadas áreas para que, depois, as empresas possam concretizar os seus projectos. Isto é verdade relativamente à Rússia e ao Médio Oriente – onde, por vezes, se não for possível ultrapassar determinadas questões políticas entre Estados, as empresas dificilmente concretizam o seu papel.

«O papel das empresas pode ser feito a dois níveis: 1) a que chamaria mais institucional, de relacionamento entre Estados, que depois pode facilitar a entrada das empresas; ou então, mais perto dos projectos específicos, serve principalmente quando as empresas não têm a dimensão internacional que lhes permita movimentarem-se com um certo à vontade. Porque se o tiverem, não há muito a fazer.

«Se a relação entre o Reino Unido e Portugal – permita-me dizer este exemplo – for uma relação institucional, de “velhos aliados” e, neste caso, da mesma “família política” que é a Comunidade Europeia, então, uma empresa como a BP – para dar o nosso exemplo – que está presente em ambos os países, há 75 anos em Portugal e centenário no Reino Unido, não precisa de muito apoio dos serviços diplomáticos para se movimentar e estabelecer os contactos com o Governo Português.

«Agora, se uma pequena empresa inglesa visa iniciar relações comerciais em Portugal – ou vice-versa, uma pequena empresa portuguesa manifesta interesse em investir no mercado externo mas não tem presença no país de destino – nesse caso poderá apoiar-se nos serviços diplomáticos para agarrar as oportunidades de mercado, ser alertada para aspectos específicos da legislação local, para as características do mercado de trabalho, para a qualificação das pessoas, para a qualidade do ensino.

«Portanto, as empresas podem encontrar, nas embaixadas, um grande suporte. Neste domínio, os ingleses são especialmente bons; conseguem apoiar as suas empresas, apresentá-las, usar o seu relacionamento institucional para trazerem frequentemente os gestores das suas empresas, para falarem e tentarem encontrar oportunidades de negócio.

«Há que distinguir as empresas cuja dimensão lhes permita actuar “sozinhas”, desde que esteja garantido o relacionamento entre Estados; e as empresas de menor dimensão que utilizam os serviços diplomáticos para conseguirem os relacionamentos que precisam para actuar nos novos mercados.»

MSG: *De facto, escolhi a BP porque era uma empresa originalmente inglesa – ou seja, estrangeira – a actuar em Portugal. Pareceu-me que fazia todo o sentido obter, para amostra, um parecer de uma multinacional estrangeira, sobre as matérias em estudo; também para ajudar a comparar um pouco os modelos de diplomacia económica. Neste caso, o Sr. Eng. está-me a dizer que o modelo britânico é mais dinâmico?*

AC: «Não sei se estou a dizer que o modelo britânico é mais dinâmico. Não tenho contacto suficiente com o Ministério dos Negócios Estrangeiros Português na sua actuação nos outros países, para saber diferenças em termos de dinâmica.

«O que eu acho é que, no aspecto económico, há uma tradição e um foco mais enraizados na cultura britânica e no *Foreign Office* do Reino Unido, do que possivelmente existirá em Portugal. Seja porque razão for. Talvez tenham mais experiência e nós devamos aprender com eles. Acho eu, mas não quero fazer comparações levianas.

«De facto, sei como actuam os embaixadores britânicos, pois têm uma grande preocupação em apoiar as empresas inglesas em aceder aos mercados onde estão inseridos. Não tenho a mínima dúvida de que é uma prioridade para eles, com base nos contactos que tenho tido.

«Os embaixadores portugueses só recentemente começaram a ter essa preocupação. Talvez para os mais tradicionalistas – no âmbito da política externa e da diplomacia – nem é considerada a tarefa mais importante ou mais nobre, embora eu esteja convicto que, nos dias de hoje, faz todo o sentido que o enfoque seja na área económica. Com o relacionamento entre empresas e as suas actividades, o relacionamento entre Estados acaba por se fortalecer, porque são actividades muito complementares e que podem dar muito uma à outra.»

MSG: *Portanto, no entender do Sr. Eng., quando as grandes empresas recorrem às embaixadas procuram mais a influência política do embaixador, do que propriamente informação comercial, esta talvez mais procurada por pequenas empresas?*

AC: «Acho que é uma síntese razoável daquilo que eu tentei dizer. Quanto mais recursos têm as empresas, e maiores estas são, mais têm capacidade para fazer estudos de mercado, sem terem de recorrer às embaixadas. Quanto mais pequenas são as empresas, menos recursos têm, mais recorrem às embaixadas. Portanto, diria que a sua análise me parece correcta.

«Para as grandes empresas, não são só importantes os contactos e os relacionamentos – sobretudo nas zonas mais difíceis do mundo. Temos um exemplo muito concreto, a Líbia. Até há pouco tempo era um país marginalizado, pelo menos pelo mundo Ocidental.

«Em termos de lei americana, a Líbia fazia parte da lista de países com os quais as empresas americanas não podiam estabelecer um relacionamento. Consequentemente, não era por falta de interesse ou por falta de capacidade que essas empresas não investiam. A partir do momento em que houve uma normalização das relações entre os EUA e a Líbia, imensas empresas europeias e americanas passaram a ter possibilidade de investir naquele país.

«Se pensarmos em Angola é um pouco a mesma coisa. Á medida que os Estados vão normalizando as relações – em cujo processo a intervenção diplomática é extremamente importante. Vão-se estabelecendo laços que abrem o caminho às empresas, para que estas façam os seus negócios, prossigam com as suas actividades e alarguem as suas fronteiras.»

MSG: *No fundo, depende dos países.*

AC: «E depois há países como a China em que deve ser praticamente impensável que qualquer empresa possa fazer negócios na China sem que passe pelo Estado. O Partido Comunista Chinês ainda tem uma força tremenda na gestão da economia. Deve ser muito difícil entrar no mercado chinês sem ser através de *joint-ventures* com empresas chinesas que, por sua vez, são normalmente detidas pelo Estado.

«Na Rússia, as empresas foram privatizadas de repente, talvez depressa demais, e houve várias alianças de empresas ocidentais. Mas hoje em dia, com a nova administração russa, houve uma certa marcha atrás, numa tentativa do Estado voltar a controlar mais determinadas áreas de actividade.

«Tem muito a ver com o tipo de Estados. Uma coisa é estarmos a falar nas Democracias Ocidentais, tal como as entendemos, com as regras do jogo mais ou menos claras – enfim, todos sabemos que há proteccionismos, uma vez que os mercados não estão completamente abertos nem liberalizados, mesmo aqui na Europa. Mas, obviamente, nos países em que o poder do Estado na economia é muito grande, pode confundir-se um pouco o relacionamento diplomático com o relacionamento económico. Muitas vezes, os decisores económicos são também os decisores políticos.

«Na maioria dos países da OCDE, o poder económico está separado do poder político. Enfim, ainda há algumas empresas com capitais públicos grandes mas estas, normalmente, têm sistemas de governação que independentes do poder político. Mas em muitos países no mundo ainda não é assim, nas empresas quem manda é o poder político, pelo que é difícil fazer qualquer tipo de negócio sem que as duas componentes sejam trabalhadas ao mesmo tempo.»

MSG: *Centremo-nos agora nas relações entre Portugal, os PALOP, o Brasil e os EUA, Com base na experiência do Sr. Eng. – não sei se gostaria de referir-se à BP – o mercado português pode ser uma rampa de lançamento ou um passo intermédio para os PALOP ou para o Brasil? Ou as relações são muito mais estabelecidas directamente com Angola, por exemplo, sem que Portugal tenha papel nesta matéria?*

AC: «É um pouco isso. Acho que está a referir um bom exemplo, pois quando as empresas são globais, por vezes têm a capacidade de ir ao encontro dos mercados sem precisarem de grande suporte. Devo dizer-lhe que a BP tem uma fortíssima presença em

Angola, também importante em Moçambique, e alguma presença no Brasil. Honestamente – que eu saiba! – não houve, de maneira nenhuma, intervenção da diplomacia portuguesa. A diplomacia britânica é suficientemente forte. Terão havido as necessárias relações entre Estados. E a capacidade da BP para ir ao encontro das necessidades desses países na área energética, fez com que fosse automaticamente seleccionada como operadora, tanto quanto outras grandes empresas internacionais – não só na área da energia. Portanto, lá está a questão da dimensão.

«É possível que, se tivéssemos a falar de uma pequena empresa inglesa mas com alguns interesses portugueses, talvez pudesse ter havido uma intervenção ou um apoio da nossa diplomacia, para podermos em mercados como Angola, Moçambique ou qualquer outro país de expressão portuguesa. Francamente, não creio que esse tenha sido o caso da BP. Como sabe, Moçambique até faz parte da *Commonwealth*, pelo que há relações muito fortes com o Reino Unido. A BP beneficiou desse entendimento político entre o Reino Unido e esses países, como da sua capacidade de estabelecer contactos com esses países. É essa a realidade. Portugal não foi usado como canal para *cooperação*.

«Enquanto português, acho que é uma área a explorar. Portugal pode ser uma ponte da União Europeia para os países de expressão portuguesa. Mas não foi, obviamente, para as actividades da BP. Como não terá sido o caso para outras grandes empresas multinacionais que, embora presentes em Portugal vão, *directamente*, bater à porta do negócio. Não precisam que alguém as ajude a entrar nesses mercados.»

MSG: *Se me permite, apenas para limar a questão, o Sr. Eng. está-me a dizer que Portugal não serviu de canal para a entrada da BP nesses mercados. Mas agora está a ajudar, uma vez que há uma rede da BP a actuar em Portugal, em Angola, em Moçambique, no Brasil?*

AC: «A BP é uma família e o facto de partilharmos a Língua Portuguesa dá-nos afinidades. Tenho uma boa relação com o meu colega Presidente da BP Angola, conheço o meu colega da BP Moçambique, temos colaborado com eles em várias coisas e, obviamente, o grupo BP acaba por tirar partido – não tanto de questões relacionadas com a diplomacia, mas de afinidade cultural e linguísticas.

«Por exemplo, quando é preciso traduzir documentos internos importantes para Português, muitas vezes nós fazemo-lo e são usados noutros países de expressão portuguesa. Também já foram elaborados por colegas brasileiros e utilizados por nós. Isto tem a ver com a capacidade que as grandes empresas internacionais têm para procurar sinergias entre as suas várias áreas.

«Embora em Angola, a actividade seja sobretudo de exploração e produção de produtos petrolíferos e, em Portugal, seja uma actividade mais relacionada com a comercialização – portanto, não estamos na mesma área de actividade. Mas ainda há pouco tempo, colaborámos num programa de recrutamento de jovens estudantes angolanos em Portugal, para integrarem nos quadros da BP em Angola. Nesse sentido, acabamos por colaborar por essa via.»

MSG: *Qual a opinião do Sr. Eng. em relação à CPLP?*

AC: «Posso falar como cidadão, não como gestor da BP – que não tem de fazer apreciações de carácter político. Acho que Portugal tem uma História muito rica. Orgulho-me muito do país onde nasci e onde trabalho.

«Há um período da nossa História que nos levou a estar presentes em muitas partes do mundo, que hoje são países soberanos independentes. Desde que o percebamos que há um lado da nossa História que, por um lado, nos facilita as coisas mas que, por outro, ainda gera alguns anticorpos – e temos de ter consciência disso – acho que a Comunidade dos Países de Língua Portuguesa pode fazer todo o sentido.

«O Português é uma Língua falada por 200 milhões de pessoas. Um dos países com maior potencial de crescimento é um país de Língua Portuguesa, que é o Brasil. Por sua vez, Portugal está integrado num bloco económico que é um dos maiores do mundo.»

MSG: *No entender do Sr. Eng., poderá haver uma maior integração económica da CPLP?*

AC: «Temos de ter noção das limitações. Às vezes constroem-se utopias. Podemos pensar que, como a Comunidade existe, tudo é feito através e com intervenção da CPLP. Temos a China a investir fortemente em África, em Angola. Mas também franceses, espanhóis, brasileiros, não através da CPLP.

«Portanto, a CPLP deve ser um instrumento para potenciar o que é comum – a Língua, a História e algum tipo de cooperação entre empresas dos vários países. Pode ajudar a resolver questões políticas internas ou regionais, para as quais tem uma voz autorizada. Desde que a use com sensatez, é importante. Acredito que a CPLP pode trazer benefícios. Tal como a Commonwealth foi benéfica, não só para o Reino Unido, mas para os países que a integraram, ao trabalharem em áreas comuns.

«Portanto, a CPLP é uma das comunidades que existem à escala mundial que poderá funcionar se houver uma noção das suas limitações e dos seus pontos fortes. Mas pode ser útil e ajudar a desenvolver países como Timor-Leste – em si, um bom exemplo sobre a influência política que os países da CPLP – Portugal desempenhou um papel importante, mas não só – tiveram no seu processo de independência.

«É mais fácil entendermo-nos quando falamos a mesma Língua e isso é um dado adquirido que não se altera. Os brasileiros, os angolanos, os moçambicanos, os santomenses – não vou agora enumerá-los a todos, nenhum vai ficar ofendido – não vão aprender Chinês, ou Inglês ou Espanhol ou Alemão de um momento para o outro. Mas Português já falam – uma riqueza inestimável que Portugal deve aproveitar para, obviamente, criar laços e desenvolver projectos de negócios que sejam interessantes para todas as partes envolvidas.

«É outro aspecto importante. Os projectos só têm condições de sucesso quando todas as partes ganham. Às vezes, um quer ganhar à custa dos outros e isso não dá. Portanto, projectos interessantes para todos os países, para as populações e para as comunidades empresariais. Não devem ser usados, como às vezes se pretende, como uma ponte para atingir novos mercados em benefício de um país, seja Portugal ou Brasil – digamos os mais “poderosos” da CPLP. Mas desde que o projecto seja um benefício para todos é, com certeza, uma plataforma passível de ser utilizada.»

MSG: *Parece-lhe provável que a CPLP se torne numa comunidade económica? Numa zona de comércio livre, por exemplo? Ou é algo completamente impossível?*

AC: «Deixe-me dizer-lhe o seguinte. Por formação, sou uma pessoa que pouco acredita que as coisas são pretas ou brancas. São mais cinzentas – talvez um cinzento clarinho ou cinzento-escuro – mas raramente pretas ou brancas.

«Isto é, transformar a CPLP numa Zona Económica pura e dura é capaz de ser utópico, porque estamos a falar em países muito diferentes, com regimes políticos completamente divergentes, integrados já em mercados regionais – Portugal na União Europeia, Brasil na Mercosul – pelo que não podem sair destes para formar todos outro, ou criar algo que se lhes sobreponha.

«Agora, a CPLP pode ter uma componente económica interessante. Portugal pode criar – e acho que já fez algo nesse sentido com Cabo Verde – acordos bilaterais com a União Europeia que possam vir a beneficiar esses países. Podemos usar a capacidade de influência portuguesa dentro da União Europeia.»

MSG: *Quando Portugal assumir a Presidência da União Europeia em 2007, supostamente, almeja apostar forte na relação UE-África.*

AC: «Sei que a agenda africana é importante na Presidência Portuguesa.

«Estou de acordo com a leitura do Dr. Cadilhe de que os mercados económicos integrados serão basicamente regionais. Mas na CPLP estamos em África, na América Latina, na Europa, pelo que é muito complicado criar uma comunidade económica a esse nível. O que não impede que haja acordos pontuais que permitam incrementar as trocas económicas entre esses países e alguns desses mercados regionais.

«Portando, pode criar-se uma espécie de *rede*. Não propriamente um mercado integrado, mas uma rede que possa ter ligações a outros mercados e, assim, beneficiar os países que dela fazem parte – até pela diversidade que essa rede propõe.»

MSG: *Vamos então a uma última pergunta, sobre uma perspectiva de futuro. Com base na experiência do Sr. Eng. em que poderia melhorar a relação Estado/Empresas de forma a desenvolver um modelo de diplomacia económica?*

AC: «Percebo a sua pergunta e percebo que pressupõe algum tipo de respostas. Talvez porque a posição da BP, sem qualquer sobrançeria mas mercê do nosso posicionamento e da nossa dimensão, não necessita de grande apoio, francamente o que espero – no âmbito da diplomacia a nível europeu – é que se ultrapassem as *ainda barreiras*, para que as empresas possam otimizar a sua actividade.

«Deixe-me dar-lhe um exemplo. As diferenças entre os regimes fiscais dos vários Estados-Membros da União Europeia, são um óbice tremendo para que as empresas, de facto, explorem as suas potencialidades – em termos de desenvolvimento, em trocas económicas. Ou ao contrário, introduzam distorções enormes nos mercados.

«Aliás, onde a BP actua, assistimos a uma distorção enorme no mercado dos combustíveis devido a um regime fiscal muito mais favorável em Espanha do que em Portugal, o que leva a uma deslocação do consumo de Portugal para Espanha, fazendo com que os portugueses estejam a contribuir para o orçamento geral de Espanha com os impostos sobre os combustíveis, em vez de contribuírem para o orçamento geral português. É neste âmbito que esperamos que a diplomacia actue – se estivermos a falar no seio da geografia europeia.

«Quando vamos além do espaço económico europeu, esperamos que as relações com as áreas mais importantes para a BP – a Rússia, o Médio Oriente, a África e a América do Sul – sejam, de facto, aplanadas; que se estabeleçam relações duradouras de entendimento, que permitam às empresas trabalhar com mais facilidade.

«Como sabe, o maior perigo do investimento, é a incerteza. Faz parte da Política Económica, nós sabemos que, quando a incerteza é muito grande, o prémio de risco tem de ser muito grande. Portanto, se o investimento se efectiva, as pessoas avaliam o risco e esperam pelo prémio; mas se os produtos se tornarem muito caros para o consumidor, tudo o que possa diminuir a incerteza e o prémio de risco vai, com certeza, atrair mais negócios, mais investimento e, conseqüentemente, mais progresso, mais emprego, mais tecnologia para todos.

«Portanto, aquilo que eu espero do Governo Português, como de todos os Governos Europeus, é que eliminem muitas das barreiras que ainda hoje existem no espaço europeu, por um lado. Por outro, que estabeleçam as necessárias pontes, com áreas com as quais temos ligações muito importantes – Rússia, Médio Oriente e África – de modo a que as empresas possam planear os seus investimentos a médio e longo prazo de uma maneira mais estável e, conseqüentemente, com menos custos, e com mais rentabilidade para todos.»

MSG: Muito obrigada, Sr. Eng. António Comprido.