

**SOUSA GALITO, Maria (2006). Eng. Emílio Aquiles de Oliveira. In (2007) Trinta Entrevistas no Âmbito da Diplomacia Económica de Portugal no Atlântico. CI-CPRI, ENT, N.º13, pp. 104-115.**

**ENT: Entrevistas**



Entrevistado: *Eng. Emílio Aquiles de Oliveira*  
**Direcção Geral dos Assuntos Económicos, Ministério dos Negócios Estrangeiros**

*Dia 28 de Junho 2006, 11h.*

*Local: Ministério dos Negócios Estrangeiros, Lisboa.*

*Duração da entrevista: 67m*

*MSG (Maria Sousa Galito), EAO (Emílio Aquiles de Oliveira)*

**MSG:** *Bom-dia, Sr. Eng. Com base na sua experiência aqui no Ministério dos Negócios Estrangeiros, qual a sua opinião sobre a relevância da diplomacia económica?*

**EAO:** «Muito bem. Sou engenheiro de profissão, não sou diplomata de carreira. Vim para o Ministério dos Negócios Estrangeiros por razões de função pública que me são, de alguma forma, externas.

«Uma vez no Gabinete dos Assuntos Económicos do Ministério dos Negócios Estrangeiros, ocupei-me de questões relacionadas com a diplomacia económica, porque entretanto o Ministro passou a ser Martins da Cruz, que era grande entusiasta da diplomacia económica.

«Elaborei um estudo preliminar sobre a Reforma do Ministério dos Negócios Estrangeiros na área económica.

«Ao falar de diplomacia económica, entramos no âmbito do comércio internacional, pelo que convém sublinhar a importância que as grandes multinacionais vieram dar ao comércio intra-empresa.

«Hoje, o valor mais importante do comércio internacional não é o produto acabado, mas os produtos e serviços intermédios com origem em diferentes países, o que ajuda a compreender que outros actores, para além dos Estados, compõem o cenário da economia internacional. Uma multinacional do ramo automóvel não fabrica o veículo

por inteiro, vai subcontratar empresas de vários países para obter componentes ou serviços que estas próprias fornecem. No caso dos aviões ainda é mais complicado.

«A entrada em força das multinacionais e das grandes organizações não governamentais internacionais na economia internacional alterou a maneira de fazer diplomacia e as relações entre Estados deixaram de a monopolizar.»

**MSG:** *Portanto, na opinião do Sr. Eng., a actividade diplomática actual é muito diferente do modelo tradicional, é isso?*

**EAO:** «A globalização implica uma alteração radical da diplomacia.»

**MSG:** *Essa alteração radical refere-se ao período pós Guerra Fria?*

**EAO:** «Sim. Mas, mesmo antes, os efeitos já se faziam sentir. A questão-chave é a internacionalização das economias. Com o aumento da interdependência entre países, já a partir dos anos 70, a diplomacia teve de mudar – e com a globalização ainda mais, por causa do fortalecimento do factor económico nas relações internacionais.

«Para um país com a dimensão de Portugal, o relacionamento económico com outros países é mais importante para o bem-estar dos portugueses, do que o relacionamento internacional essencialmente político que o MNE adoptava. É uma opinião pessoal, assumo a responsabilidade de o afirmar.

«Alguns países de dimensão média, podem talvez definir uma *grande política* a um nível em que Portugal apenas participa indirectamente. Cada vez mais, a União Europeia fala em nome de Portugal. Mesmo no plano político. No plano da macropolítica, os países com assento permanente no Conselho de Segurança é que decidem.»

**MSG:** *Portugal não é um país com tecido empresarial maioritariamente constituído por Pequenas e Médias Empresas (PME)? Se não houve muitas multinacionais portuguesas a operar no mundo, isso tira poder a Portugal num período em que a “força das multinacionais no comércio internacional alterou a maneira de fazer diplomacia e as relações entre Estados”? O Estado português precisa, talvez por isso, de apoiar mais as empresas nacionais?*

**EAO:** «Com efeito, o tecido empresarial português é maioritariamente constituído por PME, como sucede em todo o mundo. As PME têm muitas vezes um maior dinamismo e espírito de inovação do que grandes conglomerados, muitas vezes mais interessados em criar riqueza a curto prazo para os seus accionistas, do que no seu desenvolvimento a longo prazo.

«Algumas PME portuguesas já estão internacionalizadas com sucesso. O Estado deve apoiar essas empresas no plano internacional, o que pode ser feito directa ou indirectamente.

«Directamente com subsídios (mas com o risco de criar clientelas subsídio dependentes, que trazem poucos benefícios para a economia portuguesa), ou prestando-lhes serviços no estrangeiro tais como, facilitando a realização de negócios, informando-as, defendendo-as quando for necessário.

«Indirectamente, promovendo a indústria e os serviços nacionais e, sobretudo, trabalhando arduamente para melhorar a imagem do nosso país no estrangeiro – tema mais referido pelas empresas exportadoras sondadas pelo MNE em 2005 e 2006, quando interrogadas sobre os apoios do Estado no estrangeiro que consideravam mais prioritários.

«A principal guerra, hoje em dia, situa-se no plano económico. A sobrevivência de um país e a manutenção do bem-estar da sua população – em última análise, aquilo que interessa – tem impacto ao nível da actividade diplomática, sobretudo em países com a dimensão de Portugal.»

**MSG:** *Sendo assim, que objectivos maiores é que Portugal poderia prosseguir no âmbito da diplomacia económica? Que meios deveriam ser usados – ou que tipo de meios tem Portugal à sua disposição, que possam marcar a diferença nesta “guerra económica”, como o Sr. Eng. lhe chamou?*

**EAO:** «O principal objectivo é alcançar o bem-estar da população portuguesa; é criar condições para que possam trabalhar em actividades de maior valor acrescentado e que os jovens arranjem emprego nas empresas e que estas beneficiem das qualificações que eles adquiriram na sua formação ou aprendizagem. A diplomacia económica do Ministério dos Negócios Estrangeiros pode ajudar a promover as exportações, a combater os obstáculos não tarifários ao comércio, a defender os interesses legítimos das empresas nacionais instaladas no estrangeiro, etc.»

*E ao nível da relação entre Estados, que pode ser feito no âmbito da diplomacia económica?*

«O Estado deve apoiar as empresas, em especial no estrangeiro. Hoje, prefere-se que o Estado português se coíba de interferir demasiado na economia, mas este – nomeadamente através da cooperação bilateral sobretudo nos casos em que o papel do Estado na economia dos nossos parceiros é muito importante (Brasil, Rússia, Índia, China, PALOP, Magreb,..) – deve defender os interesses das empresas nacionais. Enfim, também é difícil distinguir as empresas nacionais das que não o são, mas que criam emprego no nosso país, sobretudo nos sectores exportadores de elevado valor acrescentado.»

**MSG:** *O Sr. Eng. refere-se às empresas de capitais mistos?*

**EAO:** «De capitais mistos e não mistos. Uma empresa estrangeira que emprega mão-de-obra e capacidades portuguesas, e impulsiona exportações a partir de Portugal, também deve ser defendida pelo nosso Estado – mesmo no exterior – não vejo grandes razões para não o fazer; enfim, com as garantias de não se irem embora mal haja uma pequena subida de salários ou de impostos. (risos)»

**MSG:** *O Sr. Eng. refere-se às deslocalizações que se seguem a um apoio estadual (facilidades de crédito, subsídios, redução de impostos) que servia para aliciar as empresas estrangeiras a ficar em Portugal, é isso?*

**EAO:** «As deslocalizações são feitas em função de uma dinâmica económica. Estamos a falar de empresas estrangeiras que se instalaram em Portugal numa altura em que os

salários eram muito baixos e ainda havia o escudo; e em que o Estado adoptava uma política de competitividade com base nos baixos salários e não na tecnologia e no valor acrescentado elevado.

«Por consequência, chegámos a uma situação em que a reestruturação da economia portuguesa deveria privilegiar o apoio à entrada de mais empresas estrangeiras – preferencialmente, em actividades de elevado VAB – relativamente à aplicação de recursos financeiros para impedir o encerramento de empresas cujo único objectivo ao investirem em Portugal foi de beneficiar dos baixos salários de pessoal pouco ou nada qualificado.

«A orientação nacional não parece estar a corresponder ao que é a prática nos países europeus de nível de desenvolvimento semelhante ao nosso (por exemplo, a Espanha ou a Grécia). Há especialistas a defender as mais variadas linhas de argumentação; a dizer que é vantajoso manter salários baixos em Portugal. Os resultados parecem demonstrar que, em Portugal, a política dos últimos anos de manter os salários baixos, sob o pretexto de combater o desemprego e aumentar a competitividade, não se revela ser a mais indicada.

«Desemprego vamos ter, independentemente dos salários serem baixos ou não. Economistas bem pensantes têm a opinião de que, com sucessivos “apertões de cinto” do poder de compra, a economia portuguesa atingirá o equilíbrio e poderá mais tarde recomeçar a crescer a níveis que permitam absorver o elevado nível de desemprego actual, sem explicar como e quando. Mas *no longo prazo estaremos todos mortos*, como dizia Keynes<sup>1</sup>. O que interessa é o curto prazo. (risos)

«No curto prazo, é evidente que os marroquinos, os chineses e os ucranianos manterão salários mais baixos do que os nossos – não falta gente no mundo a trabalhar nessas condições.

«Portanto, a via dos baixos salários não é a que mais interessa a Portugal, porque torna a vida demasiado fácil a patrões preguiçosos, que não se sentem na obrigados a investir em novos produtos ou processos de produção mais sofisticados, que aumentem a produtividade. Ao insistir em mão-de-obra intensiva, ao invés de apostar numa melhor organização ou numa maior sofisticação e automação da produção, incentiva-se a indolência dos que não querem arriscar.

«Bom, mas nós estamos aqui para falar de diplomacia económica. (risos)»

**MSG:** *Quais os meios passíveis de serem utilizados no âmbito da diplomacia económica? Há intelligence económica ao serviço do Ministério dos Negócios Estrangeiros ou ainda é uma intenção?*

**EAO:** «As Embaixadas, Representações junto das organizações internacionais e os Consulados constituem os meios operacionais do MNE que mais podem contribuir para a diplomacia económica.

---

<sup>1</sup> John Maynard Keynes (1883-1946), Economista Inglês.

«Em particular, os Embaixadores devem coordenar as actividades de todos os serviços do Estado português no estrangeiro pois não só dispõem de instalações permanentes, de estatuto elevado junto das autoridades dos países que os acolhem, como têm condições para fazer beneficiar as empresas portuguesas de sinergias entre acções políticas, sociais, culturais e científicas e comerciais nesses países. Esse contributo pode ser particularmente significativo para melhorar a imagem de Portugal no estrangeiro através de acções sistemáticas e persistentes de diplomacia pública.

«Não temos *intelligence* económica no MNE português. Nem sequer é uma intenção.»

**MSG:** *O Sr. Eng. considera que existe uma boa informatização dos dados no seio do Ministério dos Negócios Estrangeiros?*

**EAO:** «Essencialmente não. Embora haja muitos PC nos serviços, não existe um sistema de informação do MNE digno desse nome.»

**MSG:** *Há uma interligação entre Ministérios – por exemplo, entre o Ministério dos Negócios Estrangeiros e o Ministério da Economia – no fundo, se há uma acção conjunta?*

**EAO:** «Certamente que existe uma ligação estreita entre o MNE e o MEI, mas a diplomacia económica limita-se a estes dois; os Ministérios das Finanças, das Obras Públicas, Transportes e Comunicações, da Ciência e Tecnologia e da Cultura, entre outros, também participam na diplomacia económica.

«O MNE ainda não consegue exercer a sua atribuição legal de “coordenar as intervenções em matéria de relações internacionais de outros departamentos, serviços e organismos da Administração Pública”<sup>2</sup>, nomeadamente na prossecução da diplomacia económica, por um lado por ainda não existir a regulamentação correspondente e por outro, porque a diplomacia política e a diplomacia económica se baseiam em filosofias de acção diferentes.

«A diplomacia económica baseia-se na comunicação, na troca de informação e na reacção rápida aos problemas. Implica um certo pragmatismo.

«A diplomacia política cultiva o secretismo, o formalismo e os aspectos protocolares. É mais tradicional.

«No âmbito do Ministério dos Negócios Estrangeiros, mais do que a questão dos diplomatas possuírem, ou não, formação em assuntos económicos, a questão é sobretudo cultural.»

**MSG:** *Estamos a falar de mentalidades enraizadas, é isso?*

**EAO:** «A cultura diplomática é de segredo, de reserva. Na economia há segredos tecnológicos, mas também há abertura, rapidez na comunicação e transmissão de informação para o exterior.»

---

<sup>2</sup> Decreto-Lei n.º 204/2006 de 27/10 (Lei Orgânica do MNE).

**MSG:** *Mas no seio do Ministério dos Negócios Estrangeiros procura-se informação que depois possa ser facultada às empresas nacionais para que estas, em conhecimento de causa, consigam talvez mais facilmente agarrar as oportunidades de mercado?*

**EAO:** «O aspecto propriamente tecnológico não facilita a pesquisa de informação. Por um lado, porque a comunicação entre as Embaixadas e os serviços centrais do MNE e, entre estes e os *ministérios técnicos*, não é directa. É por via electrónica. É demasiado formal (telegramas ou ofícios, sempre previamente despachados e em seguida assinados por um ou mais níveis hierárquicos). É longa para o tratamento das questões económicas e comerciais. Para além de não existir no MNE um sistema de informação e bases de dados e de conhecimentos que facilitem a pesquisa da informação de que necessitam as empresas.

«Finalmente, porque a partir de um certo nível de aprofundamento das questões, falta *know how* aos agentes diplomáticos, mais treinados para a abordagem da envolvente das questões do que para a sua especificidades técnica.»

«A *intelligence* económica aberta é útil, praticada a pedido, e comunicada a entidades exteriores.

«Outra coisa é *intelligence* económica sobre o que não está acessível ao público, o que o Ministério dos Negócios Estrangeiros não faz; e nem me parece que tivesse competência para o fazer. É o tipo de matérias que pode criar problemas no relacionamento entre países e os Embaixadores existem para gerir relacionamentos e não para criar problemas.

«Depois há muitas dúvidas sobre a utilidade desses trabalhos de espionagem industrial. A quantidade de informação que se reúne é geralmente limitada, sobretudo se obtida por vias oficiais. Que as empresas o façam, o problema é delas, muitas vezes com maus resultados.

«Por outro lado, foram produzidas várias críticas à diplomacia económica portuguesa, nomeadamente à metodologia utilizada pelo Ministério da Economia para (em 2003) definir uma estratégia para as exportações portuguesas. Refiro-me ao modelo de previsão das exportações, e à maneira de escolher os mercados em se devia apostar – inclusivamente no âmbito do investimento directo estrangeiro.

«Analisavam-se séries cronológicas de cinco anos para as exportações – tanto na definição de mercados, como de produtos a exportar. Analisaram-se séries de 1995/2000 para os mercados, se não me engano; e de 1993/1998 para os produtos; o objectivo era tirar ilações sobre a estratégia a desenvolver para o período 2004/2006. Mas estudos com base em séries cronológicas produzem previsões de curto prazo, pelo que foi tudo um disparate.

«Se uma empresa deseja fazer uma gestão de stocks, pode analisar as suas vendas nos últimos cinco anos e tentar uma extrapolação dos dados, para saber a evolução dos seus stocks no ano seguinte. Pode elaborar um modelo flexível e obter uma previsão de curto prazo.

«Uma coisa completamente diferente, é elaborar uma estratégia de longo prazo, baseada numa avaliação de séries cronológicas dos últimos cinco anos que se têm à disposição. Não faz sentido que o Estado o faça. Primeiro, porque houve um hiato considerável entre 1998 ou 2000, e 2004; e depois porque, entretanto, o mercado evoluiu rapidamente – com a ascensão da China, como mercado emergente, por exemplo.

«Portanto, estratégias de longo prazo não podem ser definidas com base em dados tão antigos. É preciso que, em cada momento da execução da estratégia, se avalie o que se está a passar nos nossos principais mercados de exportação ou de investimento; deste tipo de *intelligence* económica, sou a favor.»

**MSG:** *A estratégia portuguesa tem adaptado Modelos de diplomacia económica externos ou tem vindo a delinear um modelo original para Portugal? Hoje em dia, existe um modelo consistente de diplomacia económica em Portugal?*

**EAO:** «O conceito de diplomacia económica é muito vasto; inclui mas não se limita à diplomacia comercial. Em Portugal, temos uma certa tendência para associar diplomacia económica a diplomacia comercial. De maneira pouco feliz, tem-se seguido essa linha de orientação – mas é importante distinguir os dois termos.

«Um anterior MNE propôs-se acabar com os *Conselheiros Económicos* das Embaixadas que cuja competência se centra no relacionamento Estado a Estado ou com organizações internacionais e não se confunde com a dos Delegados do ICEP – esses sim, agentes de diplomacia comercial. Refiro-me a duas especialidades – não completamente mas – muito diferentes.

«O Delegado do ICEP quer promover a exportação de determinados produtos, tem uma visão muito concreta virada para o negócio. O Conselheiro Económico actua a vários níveis, representando o país nas reuniões internacionais onde se definem as regras de funcionamento, nomeadamente do comércio internacional ou agindo no plano bilateral.

«Aliás, o sistema baseado na legislação de 1978 estava bem feito pois os Conselheiros Económicos possuíam experiência externa ao Ministério dos Negócios Estrangeiros; provinham de outras instituições do Estado ou do sector privado e, ao serem incorporados, contribuíam com uma visão e uma experiência diferentes, que acabavam por ser muito úteis nas Embaixadas.

«No final da comissão de serviço de 3 anos, renovável 1 ou 2 vezes os técnicos regressavam às origens onde podiam fazer uso da experiência e dos conhecimentos adquiridos no estrangeiro em benefício do serviço público ou da empresa de origem. O processo é, na minha opinião, muito positivo para o Ministério dos Negócios Estrangeiros, mas também para a internacionalização da Administração pública em geral e das empresas.»

**MSG:** *A fusão das embaixadas com as Delegações do ICEP não foram realizadas também a pensar numa melhor gestão de recursos?*

**EAO:** «Sem dúvida no plano da racionalização das instalações e dos funcionários administrativos (o que não parece ter sido feito até agora), mas quando a especialização é justificada, fazer a amálgama entre as funções de Conselheiro Económico e Comercial

só aparentemente otimiza a gestão dos recursos. Imagine uma orquestra em que, para melhorar a gestão dos recursos, só houvesse violinos; os seus concertos não teriam grande sucesso.

«Criar uma carreira interna ao MNE para Técnicos Especializados, conceito que inclui os Conselheiros Económicos, Sociais (emigração), da Cooperação, de Imprensa, Culturais, etc. com entrada por concurso e sem limite de duração é uma solução pior do que a que foi estabelecida em 1978. Se o objectivo era acabar com cunhas e favores no acesso às referidas comissões de serviço, não faltam alternativas para tornar públicos e transparentes os processos de selecção de candidatos.

«O Ministério dos Negócios Estrangeiros perde, por um lado, ao admitir indivíduos no início da carreira, porque não têm experiência sobre outros serviços do Estado (não serviram noutros Ministérios, não conhecem o trabalho das empresas, etc.). Por outro lado, admite prolongar eternamente a actividade a indivíduos que, com o tempo, se vão afastando da realidade económica. O sistema anterior era seguramente melhor.»

**MSG:** *Na opinião do Sr. Eng. Aquiles de Oliveira, que tipo de relação é desenvolvida entre empresários portugueses e as embaixadas de Portugal? Existe proximidade, confiança, partilha de informações? Por exemplo, o empresário Rui Nabeiro disse-me, em entrevista, que não é seu costume recorrer aos serviços das embaixadas.*

**EAO:** «Realizámos um inquérito em 2005, sobre o grau de satisfação das empresas com o apoio oficial à exportação no estrangeiro (Embaixadas e ICEP). Explorou-se uma amostra pequena, e não científica – na medida em que não se conhece com perfeição o universo das empresas exportadoras portuguesas no seu conjunto. Segundo esta amostra, apenas 20% das empresas exportadoras recorreram aos serviços de Estado em 2005.»

**MSG:** *Esses 20%, correspondem a Pequenas e Médias Empresas (PME)?*

**EAO:** «Também a Grandes Empresas. O curioso é que as empresas cuja previsão de crescimento em 2006 é mais forte – o inquérito foi realizado em 2005, foram as que mais recorreram ao Estado no estrangeiro.»

«O apoio do MNE nunca é financeiro; pode envolver o estabelecimento de contactos, informações sobre o mercado, marcação e realização de reuniões entre empresários portugueses e locais nas Embaixadas ou nas Delegações do ICEP, apoio às empresas que participam em Feiras Internacionais locais, ou participação em cerimónias de grande prestígio, como sejam as visitas do Presidente da República ou do Primeiro-Ministro ao país em que essas empresas vão/estão a actuar.»

«Mas ainda há outro aspecto importante a levar em consideração. A diplomacia económica não se limita à promoção das exportações; o seu objectivo é *vender mais*, mas também *criar condições para vender mais*.

«Por exemplo, há países que colocam obstáculos não tarifários às exportações portuguesas – recorde o exemplo da nossa vizinha Espanha. Há aqui um papel que a diplomacia portuguesa pode desempenhar, na tentativa de resolver/negociar estas questões.



«Porém, tentar levantar obstáculos à exportação (acabar com eles), é talvez mais difícil de levar a efeito pelas Delegações do ICEP. Pelo menos, não tem sido muito a vocação delas até agora.»

**MSG:** *E o que se pode fazer para resolver essa questão?*

**EAO:** «Por exemplo, fazendo um levantamento do tipo de obstáculos mais habituais; determinar quais são os que mais prejudicam a nossa economia; identificar os países que mais os praticam; e, depois, agir em conformidade com o interesse nacional com recurso, entre outros, ao Embaixador. Trabalhando (risos).

«As *normas nacionais* que contrariam a liberalização do comércio, costumam ser muito apontadas como obstáculos não tarifários de outros países às exportações das empresas portuguesas; mas também o facto de os concursos públicos serem muito fechados à participação de empresas estrangeiras; dos procedimentos limitarem a passagem das mercadorias nas fronteiras, etc.»

**MSG:** *Sobre as relações de Portugal no Atlântico, nomeadamente com o Brasil, os PALOP e os EUA. Qual a opinião do Sr. Eng. sobre os mercados que acabei de referir?*

**EAO:** «No inquérito de 2006, os EUA eram considerados o terceiro país que mais obstáculos faziam às exportações das empresas portuguesas.

«Por exemplo, os EUA têm tradições no âmbito dos transportes marítimos, e obrigam a cumprir certos regulamentos que vão contra regras da Organização mundial do Comércio (OMC). Fazem-no de forma astuciosa, mas depois as empresas portuguesas queixam-se.

«Os EUA são o quinto mercado de destino das exportações portuguesas. Os EUA são o mercado mais importante para Portugal, fora da União Europeia. Em 2006, Angola foi o 8º principal importador de produtos portugueses com um valor que representou cerca do quádruplo das exportações para a China (directamente) e 12 vezes o valor das exportações para a Rússia.»

**MSG:** *E o Brasil?*

**EAO:** «O Brasil constitui uma certa desilusão para as exportações portuguesas, representando cerca de 20% das exportações nacionais para Angola. Vai ser preciso continuar a trabalhar.»

**MSG:** *E os PALOP?*

**EAO:** «O mercado angolano é importante para Portugal. É o segundo país exterior à U.E. mais importante para as exportações portuguesas.»

**MSG:** *Qual a opinião do Sr. Eng. sobre a missão do Primeiro-Ministro a Angola?*

**EAO:** «A meu ver, a presença de empresários nas comitivas oficiais foi um dos ganhos e um dos aspectos mais positivos da introdução da diplomacia económica na agenda

política. Não é que as missões levando empresários fossem inexistentes, mas intensificaram-se em número – nas missões do Presidente da República, do Primeiro-Ministro, até do ministro dos Negócios Estrangeiros. O Ministro da Economia e o Ministro das Obras Públicas, às vezes também levam empresários.»

**MSG:** *E os Ministérios apoiam-se mutuamente nesse processo, há uma maior interligação entre eles?*

**EAO:** «Não tenho experiência da organização das comitivas de altas individualidades, actividade que é reservada aos gabinetes ministeriais ou presidencial e ao ICEP.»

**MSG:** *No âmbito das missões económicas portuguesas, a Língua Portuguesa é utilizada como um instrumento de trabalho?*

**EAO:** «O Português pode facilitar o relacionamento mas não é fundamental. A economia portuguesa projecta-se no mundo em geral, não só em países com Língua oficial portuguesa.

«Para um empresário nacional não muito dado a línguas, é talvez mais *confortável* exportar para países onde se fala Português. Mas essa estratégia pode limitá-lo, se não se lançar noutros mercados, por não dominar outras línguas.

«Depois há o problema da regionalização económica, que tem uma base proteccionista. Num contexto de liberalização do comércio internacional, os países associam-se para se protegerem. Ao facilitarem o comércio no seio da sua Região, protegem-se das incursões do exterior.

«Há modelos que vão evoluindo. A União Europeia já não é uma *Fortaleza Europa*, tornou-se mais liberal do que proteccionista – pelo menos, no âmbito comercial. Mas as outras regiões foram criadas por países que querem proteger-se. O modelo da União Europeia não é o modelo da regionalização à escala mundial.

«Os países de Língua Portuguesa pertencem à Comunidade dos Países de Língua Portuguesa, mas não há uma regionalização económica chamada CPLP.»

**MSG:** *E se houvesse um aprofundamento a esse nível, no âmbito da CPLP?*

**EAO:** «Simplesmente não pode haver. Ao aderir à União Europeia, Portugal abdicou da sua Política Comercial. As Políticas Comercial e Agrícola, por exemplo, são actualmente Políticas Comuns a todos os Estados-Membros da União Europeia.

«Hoje em dia, Portugal não é autónomo para criar um mercado comum com o Brasil, Angola, Moçambique, etc. Nem o Brasil o é, pois faz parte da Mercosul. Angola e Moçambique, a Guiné e Cabo Verde também pertencem a blocos regionais distintos.

«Aqui reside a grande dificuldade da CPLP ser algo mais do que uma organização de cariz cultura e político.»

**MSG:** *E se usássemos mais a Língua Portuguesa em palcos multilaterais – mesmo no seio de organizações internacionais – tal poderia favorecer indirectamente a CPLP e os seus Estados-Membros?*

**EAO:** «É uma questão de justiça. O Português é mais falado no mundo do que o Francês. Não há razão para que o Português não seja uma Língua oficial na Organização das Nações Unidas (ONU), por exemplo.

**MSG:** *A Língua Portuguesa pode abrir mercados para as exportações portuguesas e para as exportações de outros países lusófonos, por exemplo?*

**EAO:** «Penso que há o chamado “mercado da saudade”. As exportações para os EUA são, em parte, produtos alimentares – vinho, etc. consumidos pelos emigrantes portugueses e seus descendentes

«É um factor positivo. Mas não chega. É condição necessária mas insuficiente.»

**MSG:** *Muito obrigada, Sr. Eng. Aquiles de Oliveira. Não sei se gostaria de fazer mais algum comentário, no âmbito do tema – diplomacia económica – que aqui nos trouxe, como forma de rematarmos a nossa entrevista?*

**EAO:** «Hoje em dia, o papel do Ministério dos Negócios Estrangeiros, na área económica, é mais reactivo do que activo. Reage às solicitações do exterior – feitas pelas empresas, por exemplo. Penso que poderia e deveria fazer muito mais do que isso.»

«Em 31 de Dezembro de 2005, o ICEP tinha 37 Delegações no estrangeiro, empregava 618 trabalhadores dos quais 246 no estrangeiro (40%) e destes só 44 eram técnicos superiores do quadro. Nessa data o Ministério dos Negócios Estrangeiros contava com 64 Embaixadas, 7 Representações Permanentes e cerca de 70 consulados, com um efectivo no estrangeiro de 2297 pessoas dos quais 272 diplomatas e 120 técnicos especializados.

«Uma área Económica/ Comercial mais desenvolvida no Ministério dos Negócios Estrangeiros permitiria aproveitar melhor os recursos humanos no estrangeiro e aumentar sensivelmente a capacidade de apoio do Estado às nossas empresas no exterior.

«No plano internacional, como é que os Ministérios costumam posicionar-se? No meu entender, há três tipos de estruturas. Na maior parte dos países da União Europeia existe uma instituição do tipo do ICEP, especializada na promoção das exportações. A tutela dessa Instituição é que varia.

«A maior parte dos países funcionam como Portugal, possuem um Ministério dos Negócios Estrangeiros que se ocupa de problemas predominantemente políticos – de política económica – e a entidade responsável pelo comércio externo depende do Ministério da Economia.

«Num número mais pequeno de Estados-Membros da União Europeia – avançados, como por exemplo, a Bélgica ou alguns países Nórdicos – o Instituto responsável pelo comércio externo depende do Ministério dos Negócios Estrangeiros.

«No Reino Unido, a situação é curiosa. O Ministério dos Negócios Estrangeiros pertence ao núcleo duro do Governo, mas o Ministro da Economia não pertence e a ligação é assegurada pelo Ministro dos Negócios Estrangeiros. O equivalente ao ICEP é dirigido – *fifty-fifty* – pelo Ministério dos Negócios Estrangeiros e pelo Ministério da Economia.

«Mas, portanto, Portugal pertence à primeira categoria.

«Na perspectiva da optimização dos meios no estrangeiro para apoio às empresas, teria lógica que o Ministério da Economia se preocupasse principalmente com o plano interno (desenvolvimento empresarial, mobilização das empresas para a exportação, etc.) e o Ministério dos Negócios Estrangeiros com o plano internacional, integrando as actuais funções das Delegações do ICEP no estrangeiro. Não seria absurdo fazê-lo.

«Mas pode perguntar-me, os funcionários do Ministério dos Negócios Estrangeiros estariam aptos para as novas exigências? Sinceramente, neste momento, penso que não. Mas seria um desafio que o MNE teria condições para aceitar, e que exigiria um forte esforço de reconversão dos agentes diplomáticos, e dos métodos de organização e de trabalho.»

**MSG:** *Muito obrigada, Sr. Eng. Aquiles de Oliveira.*