

SOUSA GALITO, Maria (2006). Embaixador Francisco Knopfli. In (2007) Trinta Entrevistas no Âmbito da Diplomacia Económica de Portugal no Atlântico. CI-CPRI, ENT, N°15, pp. 125-132.

ENT: Entrevistas



Entrevistado: *Embaixador Francisco Knopfli*
Professor Universitário, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas (ISCSP)

Dia: 19 de Junho de 2006, 16h.

Local: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas – ISCSP, Pólo da Ajuda

Duração da entrevista: 41m56s

MSG (Maria Sousa Galito), FK (Francisco Knopfli)

MSG: *Muito obrigada, Sr. Embaixador, por me ter concedido esta entrevista. Começemos então. A diplomacia é filha do seu tempo?*

FK: «A diplomacia é filha de todos os tempos. Primeiro, a diplomacia começa com os Romanos. Depois, os Portugueses criam o conceito das Feitorias – também porque não tinham capacidade para se inserir nos contextos dos países que iam descobrindo ou iam ocupando. Em terceiro lugar, das Feitorias passa-se à fase de *maturação*, que é uma fase socioeconómica, com a inclusão do Brasil, com os índios Tupi e os Guarani, e os portugueses (alguns já nascidos no Brasil). Ponto quatro, a diplomacia começa por ser comercial mas também tem de ser assistencial.

«Consulte a minha sebenta para ver que a diplomacia era completamente diferente do que é hoje. Tem, obviamente, as mesmas coordenadas. Na minha sebenta, leia um artigo que se chama *o Diplomata*, do embaixador Navega. Leia com atenção, porque ele é muito honesto, sendo um homem que, se fosse vivo, teria agora noventa anos. O conceito dele é ainda um conceito de *homem*, esquece-se um pouco da *mulher* na diplomacia. Há também aí (na sebenta) uma análise feita pela Dra. Regina Monjardim, que faz a análise da “mulher” na diplomacia.

«Para mim, o comércio faz com que, de alguma maneira, se crie diplomacia. A diplomacia é inata, faz parte do processo “normal”. Mesmo a Guerra é uma forma diplomática, mais agressiva. Sejamos honestos. Podem dizer aquilo que quiserem dizer, estar contra o Bush, mas estas guerras todas fazem parte de um processo geoestratégico

que passa por uma guerra que não tem razão de ser. Veja Timor-Leste. Isto também é diplomacia económica, leia-se o petróleo.»

MSG: *Temos a diplomacia ao serviço da Economia ou a Economia ao serviço da diplomacia?*

FK: «As duas se complementam. Não há nada a fazer. A diplomacia faz falta. Até porque Portugal é um pequeno país, nada mais. Já agora, pode pôr, e cite, esse argumento de que Portugal é um país pequeno, é verdade, mas não exageremos. Já lhe contei a história do Potente? Não.

«Eu aqui tento reproduzir as palavras que terão sido proferidas por Fidel Castro. Eu acho que Portugal é um país pequeno e potente. Um dia perguntaram a Fidel Castro: “Comandante, Cuba é uma potência?” E Fidel (que, na altura, tratávamos por comandante – eu fui embaixador em Cuba) – pensou, pensou, ficou aflito (porque Cuba não é uma potência, como é lógico), e então respondeu: “Bueno, chiquita, chiquita, pero potente.” É o caso de Portugal. “Chiquito pero potente.”

«Essa coisa de que é periférico e não sei que mais, é uma questão de critério. Portugal não foi periférico aquando das Descobertas! Era o centro do mundo, não é assim? E a Espanha? Porque foram os portugueses e os espanhóis que se expandiram? Por necessidade, obviamente. Por necessidade de encontrar novos mundos.

«Portugal parece que fica um pouco mais periférico quando começamos a aderir à União Europeia. Mas não nos podemos minimizar por causa disso.

«Primeiro, Portugal é um país que teve um 25 de Abril, que trouxe condições de liberdade mas também condições de libertinagem, na minha opinião. Segundo, o partido comunista – que estava preparado para isso e se impôs, consegue dominar alguns militares, tinha dentro das Forças Armadas os seus próprios oficiais e queria colectivizar o país. Não conseguiram, porque somos individualistas. Porque é que a diplomacia económica não funciona? Noutro país haveria alguém que coordenasse.

«A diplomacia começou por ser comercial, de apoio aos mercadores no estrangeiro? De certa maneira sim, mas é preciso dizer que os empresários, muitas vezes, pensam que os diplomatas estão ao serviço dos empresários. Não é assim. Os empresários portugueses têm de tomar a iniciativa. Muitas vezes não tomam, estão à espera – e isto foi dito pelo próprio Ministro Freitas do Amaral – que alguém lhes mostre o caminho. E se puderem importar/exportar sem risco, melhor. Obviamente, noutros países não é assim.

«Portanto, é necessário que os empresários percam a ideia do proteccionismo do Estado para também se arriscarem a ganhar ou a perder. Às vezes, os empresários têm uma noção de que o ICEP é uma instituição ao serviço deles. E dizem mesmo. Qualquer português meio a morrer de fome que não paga impostos, é capaz de dizer a um polícia: “Eu estou a pagar o seu ordenado. Portanto, o senhor obedece-me.” Aconteceu-me no 25 de Abril enquanto cônsul, haver emigrantes a dizer-me: “Eu pago-lhe o seu ordenado, quero isto.” Claro que eu punha-os na rua, não havia problema.

«Nesse sentido, é necessário que os nossos empresários façam isso, tenham iniciativa. E alguns serão muito bons com certeza. Mas não pensem que têm poder sobre as

Instituições públicas. Os embaixadores não andam à procura de vender sapatos de uma sapataria do Norte, vamos a ver se nos entendemos. Não pode ser assim. Usufruem é de um serviço com capacidade ou zonas de venda. Depois, o empresário tem de se meter num avião para vender os seus sapatos. Se é que tem capacidade para vender dez milhões de sapatos, muitas vezes não tem. Às vezes esses negócios não têm um resultado completo.

«Eu tenho a experiência em S. Tomé e Príncipe, tem de haver uma ética sobre o material. Tive problemas em S. Tomé, porque um exportador de sapatos mandou para lá sapatos que eram péssimos. Ficámos com uma imagem bastante má. Obviamente, os são-tomenses não pagaram os sapatos, em abono de justiça. Mas para isso é preciso ética.»

MSG: *Posso pôr algumas achas para a fogueira? Eu estive a entrevistar o Sr. Rui Nabeiro, da Delta-cafés, e fiz-lhe a pergunta sobre a sua relação com as embaixadas. O Sr. Rui Nabeiro disse-me que nunca dependeu do Estado. Tudo o que fez foi de sua iniciativa. Portanto, é um exemplo de um empresário que fez o oposto do que o Sr. Embaixador Knopfli estava a dizer.*

FK: «O Sr. Rui Nabeiro é um vitorioso. É um homem capaz, que fez o seu trabalho e o seu percurso. É um grande empresário.

«Eu antes estava a pensar nos empresários que são pequenos e que chegam a um país qualquer e a primeira coisa que pedem é para comer na embaixada, não é assim? Ir almoçar e jantar, enfim, com todo o gosto. O problema todo é que depois não podem pensar que as embaixadas lhe fazem tudo. Nomeadamente, estão à espera que haja carro da embaixada à espera de levá-los aos sítios. Não há, nem gasolina muitas vezes, quanto mais carro.»

MSG: *Nas embaixadas e no Ministério dos Negócios Estrangeiros, há talvez uma necessidade de gestão de recursos. O país não é muito rico. Agora uma outra pergunta. Portugal já possui, ou sempre possuiu, um modelo de diplomacia económica estruturada consistente. Ou é ainda um conjunto de intenções transcritas para o papel?*

FK: «Nem uma coisa nem outra. Também em efeitos práticos, não. O problema todo é que passamos a vida a mudar de Governo. Mais uma vez o português, ainda o Governo não tomou posse, e já está à espera que o Governo mude. A média é essa, o que está mal. Deixem o Governo governar. Tanto faz ser este ou aquele, tanto importa.»

MSG: *Deve haver alguma política de continuidade.*

FK: «Deve haver alguma política de continuidade. Diziam as más-línguas: “nos Governos provisórios, os melhores momentos dos Governos eram quando estes estavam demitidos”. Porque não mudavam os Directores-gerais (DG). Os DG é que não podem mudar. A orgânica administrativa tem de funcionar.»

MSG: *Muda a cabeça, o corpo mantém-se.*

FK: «A cabeça tem uma dimensão relativa, não é assim? Qualquer Ministro sabe perfeitamente que terá de ter alguém atrás dele – o *ghost writer* – a elaborar-lhe os

discursos. Não há nenhum Ministro, ou Primeiro-Ministro ou Presidente que possa fazer os discursos todos, desde tecnologia a bananas. Nesse sentido, há um *staff*. O *staff* é que tem de ser bem escolhido. Mas é óbvio que o Ministro tem de ser bom, por isso é que é escolhido.

«Mas acima de tudo, em termos de diplomacia económica, eu acho é que ainda não se chegou a um entendimento entre dois Ministros (da pasta da Economia e da pasta dos Negócios Estrangeiros) que estão, não em confronto, mas a trabalhar em conjunto.

«Eu era crítico e sempre fui àquela ideia do embaixador se reportar a dois Ministérios. Depois, os dois Ministérios faziam perguntas ao ICEP, o qual tinha reuniões com o meu Ministério (MNE), depois as respostas subiam outra vez.»

MSG: *Uma perda de tempo?*

FK: «Não pode haver duas cabeças a decidir. Seja quem for – até pode ser o Primeiro-Ministro – mas um só e que decida.»

MSG: *E hoje em dia?*

FK: «Hoje em dia, estamos numa fase de procura de caminhos, de transição que passa pela API. Ouvi dizer ao Dr. Basílio Horta que era muito difícil fazer a conciliação entre a API e o ICEP. Ele acha que a API é um tronco – se bem recorde – ou uma coluna, e depois haverá outros sectores. Portanto, vamos esperar. Estamos ainda num momento de evolução.»

MSG: *Entrevistei o Prof. Marques Guedes que me disse que a API lida sobretudo com projectos de investimento (ou exportação) acima do valor X, e o ICEP com projectos de exportação (ou e IDE) abaixo do valor X.*

FK: «Talvez. Se ele o diz, já sabe mais do que eu. Eu não sabia que era assim.»

MSG: *Quais as prioridades de Portugal no âmbito da diplomacia económica? Quais os palcos estratégicos?*

FK: «Quanto a isso, depende dos responsáveis pela diplomacia económica. Uma das prioridades actuais é a Espanha. O Brasil ainda é, mas já não tem o mesmo valor – infelizmente, porque gosto muito do Brasil. E temos de tomar atenção à China, que é fundamental.»

MSG: *Através de Macau?*

FK: «Não só através de Macau. Não acredito em portas, tem de ser com elevadores. É directamente. Temos lá um embaixador, temos lá agentes, e temos cá um embaixador chinês. Macau, também. Mas Macau é mais fruto da inteligência dos chineses, que estão a transformar Macau numa porta de entrada dos PALOP. É por causa da Língua. E da organização que já existe em Macau.

«Na minha leitura, China, Japão (um pouco), e porque não o México. Cada um terá a sua opinião, a sua sensibilidade. No Brasil, pelo menos, temos de manter o que já

temos. E depois devemos pensar na Venezuela e nas grandes comunidades portuguesas. Os 500 mil portugueses ou luso-descendentes na África do Sul. Os milhares de portugueses ou luso-descendentes na Venezuela. Temos de negociar com aqueles países, para que haja uma diplomacia económica que também dê apoio à nossa comunidade lá.»

MSG: *As prioridades poderão ser com os PALOP, com os PALOP+Brasil, ou com os PALOP+Brasil+EUA?*

FK: «Tudo.»

MSG: *Haverá uma relação triangular?*

FK: «Se não o tem já, telefone para a Saer, fale com a Dra. Elisa (Rodrigues) e peça-lhe o último documento do Prof. Ernâni Lopes sobre diplomacia e Economia. Tem um documento sobre a Lusofonia, que vai ser publicada, em que está a intervenção do Prof. Ernâni Lopes que, uma vez mais, refere a triangulação América/África/Portugal sem a qual não temos sobrevivência económica.

«Eu sou suspeito, porque sou um atlantista. Estamos vinculados à Europa, muito bem. Já é quase um incesto ideológico económico, não é assim? Mas o problema não é esse. Não há espaço. Na Europa, nós não temos espaço. E os licenciados? E o *Processo de Bolonha*? E no momento em que, neste Instituto, for 3+2, 4+1? E os alunos que estão a fazer quatro anos e os alunos do ano anterior vão fazer só três anos e ficam licenciados à mesma? Neste *Processo de Bolonha* não é Portugal que está a mandar – mas isso é “normal”.

«Na minha leitura, e pode escrevê-lo com todas as letras, nós estamos a perder o comboio em África. Não podemos deixar que os Italianos construam hotéis em Cabo Verde. Ou os chineses a entrarem em Angola. Todo o mundo fala na capacidade dos Portugueses em África. Neste momento, há chineses com lojas – ao nível dos musseques! Mas então, quem é que tem boa adaptação a África? Somos nós?»

MSG: *Comércio e diplomacia há muito que estão relacionados? Até que ponto as embaixadas de países com economias de mercado livre devem estar activamente envolvidas no auxílio das empresas?*

FK: «Penso o seguinte, a embaixada tem um sistema de informação económica que sempre houve. Organizei um almoço de trabalho em Brasília com 40/50 empresas portuguesas sedeadas no Brasil e que tiveram um almoço com o Ministro da Economia e que foram recebidos pelo Vice-Presidente da República – o Dr. Marcus Maciel – agora senador, que é muito amigo de Portugal.

«Isto para dizer o que foi seguido depois por um almoço de trabalho, oferecido pelo ICEP, com cerca de trinta pessoas em S. Paulo. Depois seriam as Câmaras de Comércio que deviam organizar o terceiro almoço, o que não ocorreu.

«Depende dos países, não é assim? Na minha opinião, as embaixadas existem para ajudar. Por isso têm um Conselheiro Económico, um Conselheiro Comercial (o delegado do ICEP).»

MSG: *Ainda mais agora, em que os delegados do ICEP e os embaixadores estão juntos.*

FK: «Mas não no caso do Brasil. O centro industrial/comercial do Brasil é S. Paulo, o administrativo é Brasília. O nosso conselheiro comercial, é até o Dr. Mota Pinto, na minha leitura, muito competente.

«Numa economia de mercado livre a opção é, obviamente, livre. As empresas têm de se mover. O ICEP dá informações – e, e estou certo disso, algumas serão boas – no sentido de auxiliar essas empresas a investir ou não. Ou ir lá e apoiar.

«Lembro-me quando era Primeiro Secretário da Embaixada e adido olímpico de Portugal no México (1968). Vou-lhe contar a história. Nessa altura, a embaixada não tinha carro. Havia carros mas eram meus, pagos por mim. Havia um Crysler, meu. Um Mercedes Diesel, meu. E um Renault 8 ou 5, meu. Claro que a pessoa chegava e via três carros e dizia: “Isto é que é um diplomata com três carros do Estado”. Eram meus. Um funcionário, não atleta, da Delegação Olímpica disse-me: “Sr. Dr., se não se importa, leva-me à Vila Olímpica para eu comprar um disco da música olímpica”. Havia um disco, com músicas de vários países. E acrescentou: “porque lá é mais barato *dos pesos*.” E eu disse-lhe: “Mas sabe a que distância fica a Vila Olímpica do seu hotel? 70 km. Portanto, para irmos comprar um disco em que você poupa *dos pesos*, eu vou ter que guiar (já que não tenho *chauffeur*) 140 Km!” Resposta: “Sim, mas os carros são do Estado.” E eu disse-lhe: “Não, os carros são meus.” Resposta: “Mas a gasolina é paga pelo Estado.” E eu disse-lhe: “Não, a gasolina é paga por mim. E depois disto, até lhe ofereço o disco. Vamos aqui a uma loja ao lado. O disco em vez de custar 15 pesos (hipótese) custa 17. Eu ofereço-lhe. Sempre é mais barato que andar 140 Km, ainda por cima tenho de aturá-lo.”

«Voltando ao ponto. Claro que temos de apoiar os empresários. Os grandes empresários nem precisam de nós. Também lhe conto que em Moçambique onde havia 50/60 empresas portuguesas – calculo eu, mais ou menos – algumas de grande porte, com forte capacidade de desenvolvimento em Moçambique, para não falar em Cabora Bassa, e pedi ao meu Conselheiro para a Cooperação – Rosado de Sousa, um grande diplomata para a cooperação – eu não tinha Conselheiro Económico.

«Pedi-lhe que fizesse um inquérito com cinco ou seis perguntas anódinas a cada uma das empresas – que tipo de empresa, o que está cá a fazer, como gostaria que a embaixada apoiasse, vector em que está envolvido, mais ou menos isto. Sabe quantas respostas obtivemos? Cinco. Porquê? Porque as empresas julgavam que nós estávamos a querer saber o que elas lá estavam a fazer. Então como é que nós conciliamos as coisas? Isso é que é o problema. Mas sempre tivemos um bom relacionamento com as empresas. O Conselheiro para a Cooperação fez um muito bom trabalho. O Rosado de Sousa tinha sido Director Geral da Economia no tempo do Antigo Regime, portanto, conhecia muito bem Moçambique. E lá fizemos a nossa diplomacia económica, que vale o que vale.»

MSG: *A diplomacia não se pode limitar a proteger o que é económico, serve-o?*

FK: «A minha leitura, neste momento com a situação que temos em Portugal, e que está a ser feito pelo Dr. Basílio Horta e pelo próprio Ministro da Economia, é fazer todo o

possível para captar Investimento Directo Estrangeiro. E não se dedicarem tanto às exportações, que parece que subiram no último trimestre, o que é uma boa notícia. Também subiram as importações mas não tanto.

«Na minha opinião, a prioridade será, sem dúvida, obter investimento. Conseguiremos? Veja agora, que parece que a (Fábrica da Opel na) Azambuja vai fechar. Dá-me ideia que está a ser feito um grande esforço, no sentido de colmatar essa brecha. Essa é a desculpa que todos nós damos, que (a culpa) é da globalização. Mas não percebo que globalização é esta se a empresa que está aqui vai para Saragoça. Se fosse para a Índia, a mão-de-obra é mais barata, agora em Saragoça creio que não? Ou então não percebo. Ou então estão a dar certos benefícios. Até que ponto não será isso uma sangria desatada? Para darmos os benefícios temos de receber o correspondente.»

MSG: Às vezes há apoios às empresas mas, pouco tempo depois, há uma deslocalização destas para outro país.

FK: «Pois exactamente, é o que está a passar. Há pouco tempo ouvi o Dr. Basílio Horta, a falar nisso. E há o problema, a que o Dr. Miguel Cadilhe se referia, que é o aumento dos impostos. Suponho que tem de haver impostos elevados para que o país sobreviva, mas é um ciclo infernal, não é assim? Esse é o problema que está a acontecer na fronteira com a Espanha, em que o IVA é mais baixo.

«O próprio Dr. Basílio Horta a explicar as dificuldades que tem (por causa dos impostos elevados em Portugal). E pela própria burocracia, que dizem que é lenta. Como é que chegámos a este ponto? Em que todo este processo acresce de tanta *nuance* que não conseguimos colmatar?

«Por isso, um trabalho como o do Dr. Basílio Horta, ou de um Ministro da Economia, é tremendamente difícil, pois eles têm de jogar mas com menos meios que homólogos de países vizinhos. Na minha leitura – reitiro, mantenho o que sempre diz o Dr. Ernâni Lopes – o eixo da nossa penetração passa obviamente pela Europa, mas também pelos EUA, por África e por nós. Não é que sejamos uma “porta para África”, os africanos não precisam de nós para isso. Não é como eu ouvi dizer quando estava no Brasil, que Portugal era a “porta da Europa do Brasil”. Como deve calcular, é a anedota do patricio, a anedota do Português. Os brasileiros têm embaixadores em toda a Europa, na China ou Islamabad. E têm, obviamente, um embaixador na União Europeia.

«É outro síndrome nosso, de que os brasileiros muitas vezes passam por cima de Portugal para irem para Paris. O problema é que nem passam por cima de Portugal, porque a diagonal nem por aqui passa. Portugal tem é de negociar. Ainda agora foi criada uma boa iniciativa portuguesa, para pressionar os nossos amigos brasileiros para criar um escritório da APEX – uma espécie de ICEP vendedor brasileiro – para o Norte de Portugal. Ótimo, é disso que nós precisamos. Temos é de apoiar. Isso é que é qualquer resultado. Não é andar a assinar acordos que não dão. Temos de assinar acordos que sejam respeitados, mas isso é uma outra história. Por exemplo, os Acordos sobre Tributação, levam anos!

«Quando eu fui para Washington DC, disse um dia a brincar, até porque gostava de lá estar: “Eu só saio daqui quando (o Ministro) assinar o Acordo de Dupla Tributação”. No Diário de Notícias, Carlos Albino escrevia: “Knopfli diz que só sairá de Washington

quando assinar o acordo da tributação mas já lá vão trinta anos sem assinar.” E assinámos. Tive uma sorte incrível por sair, não é assim? Mas deu muito trabalho. Meteu o Almeida Fernandes. Meteu o Santana Carlos, hoje embaixador na China, bem como colegas americanos que só queriam de facto assinar. E assinámos. Como assinámos o Acordo das Lajes. Tudo isso é diplomacia.

«A diplomacia económica não é linear. Não é 1+1=2. Um exemplo no sector do Turismo. Em 1978, a minha mulher pediu um refresco, na Praia do Vau. Eram 9h da noite. O jovem respondeu: “não sou eu que vendo aqui os refrescos. É o Manel. E esta mesa é para os trabalhadores.” Lembro-me perfeitamente. Foi uma coisa que me ficou na minha memória selectiva/familiar. E sabe o que ele fez? Tirou a mesa. E eu pensei, vai-me dar com a mesa na cabeça! E levou a mesa, todo contente. Obviamente não tomámos refresco nenhum.

«Outro exemplo. Fomos comprar qualquer coisa para a praia. O senhor, que estava a falar para outro senhor, não nos ligou durante quinze minutos. E a minha mulher disse: “Vamos embora.” E eu disse: “Não vamos embora, que eu quero aquela cadeira!” Outro exemplo. Estou a ver um brasileiro na Macro, há uns anos atrás, a dizer-me: “Aqui temos tudo! Faça favor, meu caro. Se não há aqui, há ali. Aqui temos tudo. Ele era um empregado.” Mas os portugueses são assim. Somos muito subjectivos.»

MSG: *E a Língua Portuguesa enquanto Língua de Negócios? Poderá ser um instrumento de trabalho, pelo menos, nos mercados lusófonos? Para ajudar à aproximação, a criar novos mercados? Se podemos falar num impacto económico da Língua Portuguesa enquanto Língua de trabalho?*

FK: «Sim. Há um artigo meu que fala da Língua Portuguesa na Internet. Muito do que nós fizemos nos EUA, em relação a Timor-Leste, foi usando a Internet. Tínhamos duzentos sites para falarmos sobre Timor-Leste. *East-Timor is our goal*, ou coisa parecida.»

MSG: *Mas está a referir-se a sites escritos em Inglês.*

FK: «Claro! Os americanos e muitos luso-americanos não sabiam o que era *East-Timor*. Como se explica a um americano que metade de uma pequena ilha é *East-Timor*? Ou mesmo no Brasil, como se explica a um brasileiro o que é isso de Timor-Leste? Quando eu dizia que mataram duzentas mil pessoas, eles pareceram pouco sensíveis à questão. Tive de lhes dizer que equivalia a 40 milhões no Brasil, e aí eles perceberam. Leia, está aqui tudo. E está aqui outro artigo que deve ler – que não tem nada a ver com diplomacia económica, mas que tem a ver com a Língua Portuguesa – de um grande jornalista, João Ubaldo Ribeiro, e que se chama: “O besteiro dos 500 anos”¹ – em poucas palavras, ele defende Portugal numa altura em que se dizia mal de Portugal.»

MSG: *Obrigada, Sr. Embaixador Francisco Knopfli.*

¹ UBALDO Ribeiro, João (2001), “O Besteiro dos 500 anos” in Gomes da Costa, A. e Martins, Alcides, *Brasil e Portugal: 500 Anos de Enlaces e Desenlaces*, Volume 2, Revista Convergência Lusíada, 18 – Número Especial, Tavares & Tristão, Rio de Janeiro.