

SOUSA GALITO, Maria (2006). Embaixadora Margarida Figueiredo. In (2007) Trinta Entrevistas no Âmbito da Diplomacia Económica de Portugal no Atlântico. CI-CPRI, ENT, N°24, pp. 201-210.

ENT: Entrevistas



Entrevistada: *Embaixadora Margarida Figueiredo*¹
Directora Geral dos Assuntos Multilaterais, Ministério dos Negócios Estrangeiros

Dia 12 de Junho 2006, 16h30m
Local: Ministério dos Negócios Estrangeiros, Lisboa
Duração da entrevista: 45m

MSG (Maria Sousa Galito), MF (Margarida Figueiredo)

MSG: *Muito agradeço a disponibilidade da Sra. Embaixadora para me receber. Começo por perguntar-lhe se a diplomacia económica é uma concepção recente aplicada a uma prática antiga, ou se espelha nova atitude do Ministério dos Negócios Estrangeiros em relação à promoção das exportações portuguesas e à necessidade de atrair Investimento Directo Estrangeiro para Portugal?*

MF: «Tenho impressão que já existe diplomacia económica desde o tempo dos mercadores das feitorias. Hoje em dia é muito difícil dividir o “político” do “económico”. A diplomacia económica já existia antes.

«O Prof. Ernâni Lopes, quando foi embaixador em Bruxelas (na Reper), tratou da nossa adesão à União Europeia – um exemplo de diplomacia económica.

«Eu fui o número dois na Reper, fui representante permanente adjunta durante cinco anos, no âmbito do COREPER 1². Lidei com tudo o que é económico, com todas as actividades sectoriais; indústria, mercado interno, competitividade. Isto também é diplomacia económica.

¹ Margarida Figueiredo foi a primeira mulher a entrar para os quadros do MNE no ano de 1974. Em 2005 foi uma das duas primeiras mulheres – conjuntamente com a Ana Martinho – a ser nomeada Embaixadora (há muitos anos que o país possuía mulheres nas embaixadas mas, até então, ainda não haviam ascendido oficialmente ao topo da hierarquia diplomática).

² Representação Permanente de Portugal junto da União Europeia (REPER). Comité de Representantes Permanentes (COREPER 1).

«Agora o *slogan* da diplomacia económica está na moda. Mas é um *slogan* para dizer o que já se fazia de outra maneira.

«É verdade que nós temos de dedicar muito mais atenção à diplomacia económica; ajudar a promover o país, a cultura, o turismo; e a impulsionar a internacionalização das nossas empresas, também em mercados emergentes. Só assim poderemos tornar as nossas empresas competitivas. A diplomacia económica é extremamente importante.

«Com base na minha experiência enquanto embaixadora em Varsóvia, durante três anos – antes de vir para a Direcção Geral dos Assuntos Multilaterais, do Ministério dos Negócios Estrangeiros – as empresas portuguesas não tinham muito a tradição de expansão. Hoje em dia é diferente.»

MSG: *A embaixadora de Portugal na Polónia, Margarida Figueiredo, visitou as instalações do Grupo Mota-Engil em Cracóvia?*

MF: «Na Polónia já temos trinta e três empresas a operar; das quais o BCP³, que protagonizou um grande projecto de internacionalização da nossa economia. O BCP instalou-se em Varsóvia, comprou um banco a que chamou *Millenium* – designação que depois generalizou, mas que nasceu como designação em Varsóvia. Actualmente, é um grande banco na Polónia, com capitais portugueses e polacos.»

MSG: *Na altura, a Sra. Embaixadora acompanhou todo o processo?*

MF: «Quando eu cheguei a Varsóvia, o Banco *Millenium* já existia. Acompanhei o desenvolvimento do processo, e pude constatar a sua capacidade e sua excelência.

«Da mesma forma, acompanhei os desenvolvimentos do projecto da empresa Mota-Engil⁴ em Cracóvia. Levou alguns anos. Às vezes, não é chegar, ver e vencer. Mas a Mota-Engil, hoje em dia, é consideradíssima na Polónia, ganhou uma série de concursos. A *Mota* – como é conhecida em toda a Polónia – é uma empresa altamente competitiva. Tive o prazer de a ver construir a primeira auto-estrada que vi na Polónia, troço que depois percorri e cheia de orgulho por ter sido feita por portugueses – principalmente pela Mota-Engil, mas uns 20/30 km ficaram a cargo da empresa portuguesa MSF⁵.

«Para dar outro exemplo, na Polónia também temos a empresa Jerónimo Martins, que comprou a rede de supermercados *Biedronka*⁶ – portanto, dedicam-se à distribuição alimentar – e se tornou numa das grandes empresas a actuar na Polónia.»

MSG: *Lembro-me que, quando estive na Polónia, a guia turística referiu que os polacos associam muito os supermercados a (empresas de) Portugal, é verdade?*

MF: «Sobretudo a pequenos supermercados, porque a França também está presente em força, com o *Auchan President*. Mas a Jerónimo Martins, que emprega milhares de

³ Banco Comercial Português (BCP). *Millenium BCP*.

⁴ Mota-Engil, SGPS, S.A.

⁵ MSF – Moniz da Maia, Serra e Fortunato, Empreiteiros, S.A.

⁶ Biedronka Jeronimo Martins Dystrybucja S.A.

polacos, é uma grande empresa portuguesa que está disseminada por toda a Polónia. Enche-nos de orgulho ver estas empresas a funcionar e a vingar.

«Há outras empresas, como a *COLEP*⁷, uma empresa do Norte de Portugal, que faz embalagens. Também já se expandiu internacionalmente, tem uma fábrica no Reino Unido, uma em Espanha; e outra na Polónia – uma estrutura enorme que já existia quando cheguei ao país, e que também me deu um gozo enorme visitar. Mas há mais empresas portuguesas na Polónia. Ao todo, são trinta e três.»

MSG: *A Sra. Embaixadora é muito activa no âmbito da diplomacia económica. Visita as empresas, apoia-as no seu processo de internacionalização. Mas dantes os embaixadores portugueses não se preocupavam talvez mais com questões políticas e estratégicas?*

MF: «Os tempos mudam e o Ministério dos Negócios Estrangeiros teve de reforçar a sua vertente económica. Quando cheguei a Varsóvia, apercebi-me do potencial gigantesco da Polónia. Portugal já lá estava representado por várias empresas – e sempre num *crescendo*, porque cada vez chegavam mais – e o que eu fiz – porque gosto de me dedicar a estas iniciativas – foi pedir a todos os representantes das nossas empresas que me visitassem, se o desejassem, pois eu gostaria de os conhecer. Todos responderam ao apelo.

«Entretanto, no Ministério dos Negócios Estrangeiros, decidiu-se a favor da fusão/integração das Delegações do ICEP nas embaixadas. Nalguns países, essa fusão já existia. Em Varsóvia, fui eu que resolvi essa questão.

«Qual o contributo de uma embaixada? Eu e o meu Conselheiro Económico da embaixada (também Delegado do ICEP), organizámos um grupo de gestores e empresários da Polónia que reunia em função das necessidades.

«As embaixadas podem promover as empresas, mostrar o valor dos nossos produtos. Quando os empresários se deparam com problemas, o embaixador às vezes pode ajudá-los a resolver esses problemas.»

MSG: *O que precisa, na maior parte dos casos, é de informação política, mais do que de informação comercial? Precisa menos da assistência de um adido comercial e mais da acção do embaixador?*

MF: «Exactamente e posso dar-lhe exemplos. Quando a *COLEP* se instalou na Polónia, verificou que não havia no mercado o óleo especial que usava para produzir, e que aquele país não o deixava importar (antes da Polónia aderir à União Europeia). Quando a *COLEP* me colocou o problema, eu vinha precisamente de Bruxelas. Expliquei-lhe que tal não podia ser, porque ainda por cima era contra a Convenção de Quioto – art. 17º – e era, a memória não me falhou! (risos) Na época, a Polónia e Portugal assinaram o Protocolo de Quioto *sem qualquer reserva* – ao contrário de outros países – portanto, fiz valer a questão junto da Comissão Europeia, e resolvi o problema. Não foi de um dia para o outro, mas resolveu-se – sobretudo, depois da Polónia entrar para a União Europeia.

⁷ ColepCCL (Portugal), S.A., ColepCCL UK Limited, ColepCCL Polska z.o.o.

«Outro exemplo. A empresa Jerónimo Martins teve uns problemas de contagem de horas extraordinárias de trabalho. O Ministério tomou diligências no sentido de resolver o impasse – pois a Jerónimo Martins emprega muitas pessoas – e é este tipo de influência que se pode levar a efeito.»

MSG: *Há diferenças na diplomacia económica da embaixada para as grandes empresas, ou para as pequenas e médias empresas?*

MF: «A MSF, é uma empresa de construção, familiar, de estrutura média. Quando eu cheguei à Polónia, a MSF tinha-se candidatado ao tal troço de auto-estrada – num concurso da União Europeia, mas em que havia suspeitas de interferências de outros países. Fui à Comissão Europeia saber o que é que se passava. O representante da Comissão Europeia consultou o dossier. E a verdade é que houve um segundo concurso, e a MSF ganhou. Foi aquilo a que eu chamei *uma coincidência feliz*. (risos).

«Esse também é o papel do embaixador, velar pelo que é português – empresas pequenas, médias ou grandes.

«Dou-lhe outro exemplo. Em Portugal, temos uma empresa que é a Vulcano, que está ligada à Bosch. A *Bosch-Vulcano*⁸ é líder mundial em matérias de esquentadores e precisava, por um período de dois anos, de ter em Portugal (na casa-mãe) um engenheiro que compreendesse o funcionamento dos mercados emergentes, que falasse polaco, russo e inglês.

«Como sabe, a atribuição de um visto de permanência possui regras. Não deixamos entrar estrangeiros quando há possibilidades de contratar portugueses – por causa do desemprego. Mas em Portugal não parecia haver ninguém que satisfizesse esses requisitos.

«O parecer do Instituto do Emprego começou por ser desfavorável, em função do ramo de actividade (engenharia), e disseram logo que “nem pensar” por haver muito desemprego neste sector. O assunto tinha-lhes sido mal explicado, ou tinha sido mal entendido. O que se pedia não era um operário, mas um quadro superior com requisitos específicos em língua estrangeiras. Tive de intervir, para chamar a atenção sobre o assunto e este resolveu-se. Aqui está, os serviços da embaixada podem ser muito úteis às empresas.

«Posso falar às empresas sobre questões políticas – se vai haver eleições, o Ministro X entretanto foi substituído – sobre as quais o embaixador é informado mais cedo que os meios de comunicação.

«Paralelamente, as empresas iam-me pondo a par dos seus problemas, até para eu me informar sobre o que se passava. Até porque a Polónia é um mercado emergente, no qual Portugal pode penetrar cada vez mais, para se tornar competitivo e evitar ficar mais periférico. O leste europeu é parte da Europa que nos faz mais concorrência.

⁸ Bosch-Vulcano Termodomésticos S.A.

«Há outros países, onde o embaixador pode desempenhar funções diferentes, no âmbito da captação de investimento directo estrangeiro. O embaixador português na Suécia, o embaixador português no Japão.»

MSG: *O embaixador português nos EUA?*

MF: «Exactamente. São países onde há empresas com grande potencial de investimento que devíamos atrair para Portugal. Há uma delegação da Agência Portuguesa de Investimento (API) a fazer uma prospecção nesses mercados mais apetecíveis.»

MSG: *As embaixadas poderiam ser ainda mais activas no âmbito da diplomacia económica? Por exemplo, descobrir oportunidades de negócio é mais do que ajudar a agarrar essas oportunidades. Tempo é dinheiro e, às vezes, possuir informação atempada – antes dos nossos concorrentes – pode ser determinante?*

MF: «As embaixadas não são centros de negócios. Mas, por exemplo, o embaixador em Estocolmo deve estar diariamente a par do funcionamento do Governo desse país. Se sabe, a certa altura, que a IKEA (porque conhece o valor da empresa, ou soube num jantar, ou leu num jornal local) está numa fase de expansão, pode informar o Ministério dos Negócios Estrangeiros que a IKEA procura novos mercados. A API e o Ministro da Economia enviam, então, uma delegação para *vender o seu peixe*; para enumerar os incentivos e as vantagens da IKEA investir em Portugal.

«Isso já aconteceu. Veio publicado nos jornais. A IKEA possui uma empresa perto de Lisboa, vende produtos baratos – razão pela qual têm a saída que têm – e é na Polónia que está uma das fábricas que depois distribui esses produtos, por exemplo, para vender em Portugal.

«A IKEA montou uma loja em Madrid, onde os portugueses iam todos, e os espanhóis também; depois montou uma em Lisboa, os portugueses aderiram em massa. Portanto, o investimento resultou. E a IKEA chegou á conclusão que, atendendo à adesão aos seus produtos na Península Ibérica, lhes começava a ficar caro produzir na Polónia. Resolveram montar uma fábrica na Península Ibérica. É nestas alturas que a capacidade de negociação do embaixador se torna importante.

«É mais interessante do que ser apenas *papista para o Reino*. Ainda mais para quem, como eu, esteve na Reper – na área do Coreper 1, que é a área sectorial, em que o ritmo vivido é aliciante. Ainda bem que eu fui para um país como a Polónia, de expansão das empresas portuguesas, porque eu gosto de ritmo, gosto de trabalho. É interessante ver as possibilidades das empresas num determinado concurso, etc.»

MSG: *E usar contactos nesse sentido. E em relação às embaixadas enquanto infra-estruturas físicas?*

MF: «Sem dúvida. Hoje em dia tudo se faz pela Internet. Um dos passos de extrema importância, foi a ideia de integrar as agências do ICEP – da futura Agência, que a API está a fundir-se com o ICEP – nas embaixadas.

«Quando cheguei a Varsóvia, a embaixada era bastante antiga, pequenina, sem hipóteses de melhoria. A Delegação do ICEP estava do outro lado da cidade, num edifício um pouco melhor, onde se faziam muitas mostras, exposições comerciais, etc.

«Para falar com o delegado do ICEP, ele dizia-me: “Sim, senhora embaixadora, envie-lhe já pela Internet”; mas situações especiais, ele dizia-me: “É melhor eu ir ter consigo” e eu tinha de esperar meia-hora ou três quartos de hora até que ele chegasse; para enfim trabalharmos em conjunto sobre o programa que tínhamos que fazer; mas ele ainda tinha de regressar, levando nisso mais meia-hora.

«Portanto, a embaixada não tinha possibilidades nenhuma para aquilo que eu queria fazer – e achava que devia fazer – até que descobri um edifício magnífico, que estava a ser restaurado; pedi a Lisboa que me dessem autorização para o ir ver, ao que enviei as áreas, as plantas, etc. Demorei alguns meses a argumentar, mas sempre dizendo que seria mais eficaz uma mudança de instalações; e demonstrando que a soma das duas rendas superava o aluguer do edifício restaurado – com ar novo, moderno. O Ministério dos Negócios Estrangeiros disse-me “com certeza”.

«Entretanto, tive a sorte de descobrir que o edifício pertencia a um arquitecto paisagístico que morava justo ao lado, e que foi extraordinário. Ou então engraçou comigo, não sei. (risos). Alugámos o edifício, que passou a ser a embaixada. Instalei-me no andar de cima; o ICEP no andar de baixo, onde recebia os empresários. No decurso dessas reuniões de trabalho, se precisavam de mim, subiam ao andar de cima, e pediam: “Sra. Embaixadora, se não se importasse, está cá o empresário X” e eu acudia ao apelo. Ou vice-versa. Ou seja, passou a economizar-se tempo, que também é dinheiro, e o processo tornou-se muito mais eficaz.

«Mas há países em que não é possível juntar a Embaixada e a Delegação do ICEP. Por exemplo, em Itália, a Embaixada está instalada em Roma, mas a Delegação do ICEP está em Milão – o centro industrial desse país. O que não impede que os delegados do ICEP estejam na dependência do Embaixador. E viaja-se muito entre as duas cidades. Seja como for, a Delegação do ICEP está integrada no Consulado de Milão.

«Todos os Delegados do ICEP têm estatuto diplomático, o que lhes abre muitas portas, e eles têm de estar creditados nas embaixadas.»

MSG: *Se me permite, gostaria apenas de introduzir um pequeno comentário. Quando estive a estudar em Washington DC, mais concretamente em Georgetown – onde estão as embaixadas – pude constatar que a de Espanha estava localizada numa zona central, num edifício grande, que chamava a atenção, enquanto a de Portugal era mais discreta, passava quase despercebida numa zona menos central.*

MF: «Mas a embaixada já tem instalações novas. Lembro-me que quando consegui transferir a embaixada da Polónia para o edifício restaurado, me tinham dito que, nessa altura, tinham sido mudadas duas: a de Varsóvia e a de Washingtton.»

MSG: *Bom, eu estava apenas a comparar as duas estruturas físicas. A de Espanha pareceu-me destacar-se mais.*

MF: «Bom, mas Espanha entra sempre a matar.

«Quando eu estava na Polónia, o maior investidor era a França. Portugal era o 14º investidor. A Espanha era 19º ou 20º, e não deixava de ter uma embaixada talvez chamasse mais a atenção. Isso às vezes não quer dizer muito.

«É claro que é preciso ter meios. Se eu tivesse ficado com a embaixada que tinha, não tinha conseguido. O Ministro confiou em mim, e financeiramente também se justificava. A transferência para as novas instalações foi muito útil.»

MSG: *Por falar em França, a diplomacia económica francesa parece ser muito activa, com o próprio Presidente da República a encabeçar missões económicas pujantes, ou não será assim? E em Espanha, recentemente, houve um empenho pessoal do Rei Juan Carlos, para que a organização da America's Cup⁹ fosse para Espanha – pelo que não veio para Portugal, não foi assim?*

MF: «Sem dúvida, Portugal tem de ser mais proactivo. É muito importante que os membros do Governo Português efectuem visitas a certos países. Mesmo assim, vamos fazendo.»

MSG: *Muito concretamente, a Sra. Embaixadora vai fazendo. Às vezes, uma só pessoa com motivação e provida dos contactos certos, consegue mais resultados do que muitos agentes, não é?*

MF: «Foi tão bem, ou tão mal, que o Ministro dos Negócios Estrangeiros me pediu para ser a Directora Geral Económica na nova Direcção-Geral que se vai ocupar da coordenação de toda a diplomacia económica.»

MSG: *É por isso que, para mim, é um orgulho estar a ser recebida pela Sra. Embaixadora. E no âmbito da Lusofonia? Por exemplo, esta viagem de estado do Sr. Primeiro-Ministro a Angola, representa o virar de uma página?*

MF: «Com certeza. Angola passou muitas aflições mas, actualmente, é um mercado emergente com um potencial enorme. O Sr. Primeiro-Ministro entendeu – e no meu entender, muito bem – que era altura de ir a Angola com empresários. Resta saber como se consegue, se entra, se faz.

«Mas é evidente que a visita representou uma viragem. Actualmente, Angola não possui qualquer complexo em relação a Portugal. Temos excelentes relações políticas e diplomáticas, o que é importante.

«Neste âmbito, Portugal não tem comparação no mundo inteiro. Portugal teve um império enorme mas é o único país do mundo que, depois da independência das colónias, consegue manter as melhores relações com esses novos países; e é sempre bem recebido.

«Portugal possui uma enorme capacidade de adaptação. Quando algum daqueles países possui algum problema, é a Portugal que recorre. E vice-versa. A ideia não é haver

⁹ 32ª America's Cup Valência 2007.

neocolonialismo, nada disso. Os PALOP são países parceiros. Logo, Portugal também não tem porque ter complexos.

«Há de tudo, mas não somos um país intrinsecamente racista. Haverá casos, mas criámos sempre laços. Quando houve a vaga de retornados (anos 70) e as pessoas puderam optar, de um momento para o outro Portugal teve de integrar milhões de pessoas, e tudo se passou no melhor dos mundos. As pessoas entendem-se. Os portugueses adoram ir a um restaurante angolano, indiano ou chinês.»

MSG: *A diplomacia económica ajuda à abertura de espírito?*

MF: «Ou o contrário. A abertura de espírito ajuda a concretizar a diplomacia económica. Passados estes anos todos, Angola está a ter um grande desenvolvimento. Em Angola, *atira-se um pau ao ar e nasce uma árvore*. Tem um solo magnífico. É um mercado potencial. Portugal visita Angola, como visita a França, com uma comitiva significativa de empresários para avaliar as possibilidades de negócio.»

MSG: *Durante uns anos, houve um grande interesse dos portugueses pelo Brasil, mas como as expectativas não foram talvez completamente satisfeitas, estamos agora a virar-nos para o mercado angolano?*

MF: «Quando estive em Varsóvia, pude constatar que a França é a maior investidora na Polónia, tendência que começou logo a seguir à queda do muro. Mas não foi só chegar, ver e vencer.

«Quando Portugal avançou para o Brasil, houve negócios que não correram conforme as expectativas. Aprende-se também com isso. A EDP está no Brasil e está magnífica. No mundo dos negócios, há os que correm bem e os que correm menos bem.»

MSG: *O Português é uma língua de trabalho útil ao serviço da diplomacia económica nacional? Qual o comentário da Sra. Embaixadora sobre a Comunidade de Países de Língua Portuguesa (CPLP)? Nas prioridades do XVII Governo Português, parecem constar as relações transatlânticas, a União Europeia e a Lusofonia, não é assim?*

MF: «Exactamente. E tudo isso é importante. Os membros da CPLP partilham uma mesma Língua. Falar a mesma Língua é de uma importância extraordinária, pois facilita a comunicação. Mesmo que os empresários dominem o Inglês e se desloquem para um país onde só se fala Inglês, não é o mesmo.

«Partilhar uma Língua, também significa um passado comum. E a História não se reescreve. Passado que foi, é História, temos de nos orgulhar.

«No mundo dos negócios, devemos ressaltar os aspectos positivos. Desde que resulte para uns e para outros, claro. Em Angola, há-de resultar em termos de parceria. O povo português é fácil no trato. Já ouvi dizê-lo repetidamente a estrangeiros.»

MSG: *Mas essa capacidade de adaptação tem apenas aspectos positivos? Por exemplo, se o português tenta falar várias Línguas, às vezes pode não incentivar os estrangeiros a aprender a Língua de Camões.*

MF: «Em Portugal, rondamos os dez milhões de falantes, somos poucos. Mas o Português é a quinta/sexta Língua mais falada do mundo, graças ao Brasil e aos PALOP. O Espanhol também não é apenas falado em Espanha, mas na América Latina – com excepção do Brasil.

«Quando um empresário procura integrar-se num mercado, é mais fácil consegui-lo se falar a mesma Língua.

«Os Portugueses possuem uma grande capacidade de adaptação. Não há qualquer semelhança entre as Línguas Portuguesa e Polaca. Pese embora a raiz latina da segunda, não é nada fácil de aprender.

«É muito tipo dos portugueses, mas vários empresários solteiros casaram-se com polacas; mesmo alguns que já eram casados, largando a família anterior. Enfim, é a melhor maneira de aprender polaco. (risos)

MSG: *Se me permite, gostaria apenas de regressar à questão da CPLP, para terminar o ponto. Na opinião da Sra. Embaixadora, a CPLP pode caminhar para uma integração mais económica?*

MF: «Não só pode, como deve. O problema é que *lá chegaremos*. A CPLP é recente, todos os países membros falam a mesma Língua mas nenhum é rico.»

MSG: *Mas o Brasil não é uma economia emergente e Portugal um Estado-Membro da União Europeia?*

MF: «Mas se compararmos com a Comunidade dos Países do Norte da Europa é diferente. São todos ricos, é muito mais fácil levarem a efeito projectos comuns.

«Mesmo assim, com os apoios disponíveis, a CPLP é importante. Acho que deveria haver uma componente económica mais aprofundada. Mas não é de um dia para o outro.»

MSG: *Da parte dos PALOP, há essa vontade política?*

MF: «É evidente que há.»

MSG: *A CPLP poderá tornar-se numa comunidade económica? A língua é suficiente?*

MF: «Mas é importante que saibamos lidar com isso. O exemplo mais flagrante é Moçambique. Como sabe, tem um substrato anglo-saxónico, está rodeado de países que falam Inglês. Mas é Estado-Membro da CPLP e a sua Língua oficial é o Português. Também entraram para a *Commonwealth* – o que faz sentido, levando em consideração os vizinhos que tem – interessa-lhes, até para desenvolver o país.

«Mas é preciso preservar a Língua Portuguesa e levar a efeito projectos integrados que permitam manter viva a ligação entre Portugal e Moçambique, sem dúvida. O problema é que é difícil fazê-lo quando Portugal está a atravessar uma crise. *Sem filigrana não se fazem caravelas*. Às vezes há crises, pouca matéria-prima. Mas temos de saber reforçar

esses laços no seio da CPLP. Sempre aprendemos, e o povo assim o diz: “a união faz a força”. Portanto, quanto mais unidos, melhor será.»

MSG: *E na relação com os EUA? Há uma aliança Portugal/Estados Unidos e uma aliança Portugal/novos Estados africanos?*

MF: «Os EUA também se interessam por África. É preciso talvez um certo equilíbrio entre os vários vectores. Portugal, mesmo sendo um país pequeno, tem vocação universalista, quer pela abertura ao Atlântico, quer pela sua amizade com África.

«Por outro lado, há uma forte comunidade portuguesa nos EUA. Aos EUA interessa a base nos Açores. O melhor é reflectir e tirar proveito das relações que estabelecermos. Portugal sempre tem sido país atlantista, foi isso que nos projectou. A nossa costa atlântica e a nossa posição geoestratégica são muito importantes.

«Pertencemos à União Europeia, somos pequenos, mas como dizia De Gaulle: “um pequeno país deve ter sempre uma grande política”.

«Portugal tem tradição expansionista. É importante valorizar as nossas exportações para outros países. Portugal tem capacidades para atrair IDE e continuar a internacionalizar a sua economia. Temos a faca e o queijo na mão. O desafio é gigantesco mas tem de ser feito.

«Na diplomacia tradicional, no início, o embaixador podia talvez considerar maçador ajudar a vender os produtos nacionais e a ajudar à internacionalização. Eu acho interessantíssimo.»

MSG: *Muito obrigada, Sra. Embaixadora Margarida Figueiredo*