

SOUSA GALITO, Maria (2006). Dra. Teresa Patrício Gouveia. In (2007) Trinta Entrevistas no Âmbito da Diplomacia Económica de Portugal no Atlântico. CI-CPRI, ENT, N°29, pp. 238-246.

ENT: Entrevistas



Entrevistada: ***Dra. Teresa Patrício Gouveia***
Ex-Ministra dos Negócios Estrangeiros do XV Governo da República Portuguesa

Dia: 12 de Julho de 2006, 12h.

Local: Sede da Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa.

Duração da entrevista: 41m23s

MSG (Maria Sousa Galito), TPG (Teresa Patrício Gouveia)

MSG: *Bom-dia, Dra. Teresa Patrício Gouveia. A diplomacia portuguesa tem evoluído ao longo dos tempos? O modelo actual tem-se adaptado às exigências da actualidade?*

TPG: «A diplomacia é um instrumento ao serviço dos interesses portugueses no exterior. Quer a natureza desses interesses nacionais, quer a natureza do mundo, vão sendo diferentes à medida que o tempo passa. Naturalmente, esse instrumento tem de se adaptar a esses contextos sucessivos. Foi o que aconteceu ao longo da História.

«No mundo em que vivemos – globalizado, em que o peso da economia, nos interesses estratégicos do país, é crescente – Portugal precisa ser competitivo. A diplomacia, enquanto instrumento ao serviço do Estado, continua com o seu propósito permanente – que é, justamente, defender os interesses portugueses no exterior.

«Não há uma nova diplomacia. Ou então, há *sempre uma nova diplomacia*, no sentido em que esse instrumento tem de ser útil e, portanto, adaptável e flexível.»

MSG: *É possível que os departamentos das agências do Ministério dos Negócios Estrangeiros – as embaixadas, os consulados – estejam a “especializar-se” mais? Por exemplo, a haver mais investimento em departamentos económicos e comerciais?*

TPG: «Essa especialização é necessária em quase todo o tipo de actividades. Aqui também. Mas, evidentemente, um diplomata não é um especialista. Nem tem de ser. O Serviço diplomático deve integrar cada vez mais algumas valências, mas não queremos biólogos nas fileiras do Ministério – isto para exagerar no exemplo.

«Queremos, isso sim, pessoas com *sensibilidade* para a economia, ou para reconhecer as capacidades de uma determinada comunidade científica (uma vez que citei o caso de um biólogo) que esteja a projectar uma boa imagem de Portugal – enquanto *País de Conhecimento* – num mundo em que o *Conhecimento* é um grande capital e que este, em consequência, vai trazer vantagens, uma vez mais, para a economia.

«Há *sensibilidades* que têm de ser adquiridas, no treino e na formação dos diplomatas. A componente económica é uma, com certeza. Outra será a das habilitações linguísticas. Há cinquenta anos atrás, haveria línguas que não eram consideradas indispensáveis, como são hoje em dia, para um diplomata português. Por exemplo, o árabe ou o chinês representam um grande capital, uma grande vantagem para o serviço diplomático.

«Portanto, é importante dispor de profissionais que conheçam certas actividades e têm sensibilidades para elas.

«Mas não estamos tanto a falar em especialistas. Uma coisa é um diplomata, outra coisa é um cientista.»

MSG: *O Ministério deve investir mais em diplomatas de carreira ou ajudar à inserção de quadros externos com experiência?*

TPG: «Não tem de colocar a questão em termos de opção dilemática. É esse o comentário que sobretudo me ocorre. Porque são *falsos dilemas*. Um diplomata é um diplomata, tem uma função específica. O que não implica que o MNE e o serviço diplomático não tenham de recorrer a alguns conhecimentos especializados. Um diplomata não é um técnico especialista.»

MSG: *Falemos sobre o modelo de diplomacia económica portuguesa. O XV Governo começou talvez a invocar o conceito de “diplomacia económica”. Mas havia já um modelo de diplomacia económica que foi depois reformado/reestruturado?*

TPG: «Neste aspecto há que ser pragmático. Não sou grande entusiasta da ideia de um modelo sobre outro. Acho que estarmos sempre a pensar nos modelos e a alterá-los, descentra-nos daquela que deve ser a principal preocupação: a de fazer funcionar um modelo.

«De uma maneira geral, distrai-nos muito do objectivo básico – a *cooperação* e não a *concorrência* entre serviços – no sentido de fazer convergir todos os recursos que Portugal dispõe na administração e nos seus quadros orgânicos.

«O que importa é que no mundo da economia global em que Portugal tem de actuar o potencial de uma rede diplomática ao serviço do país deve ser também obviamente posto ao serviço desse objectivo da competitividade económica.»

MSG: *Mas havia ou não havia um modelo de diplomacia económica antes do XV Governo invocar a questão?*

TPG: «Não me interessa se já havia, ou não havia, um modelo de diplomacia económica. Discutem-se *modelos*, ao invés de *objectivos*. Devia pôr-se a funcionar

aquilo que já existe em nome dos objectivos concretos: esses, sim, têm de estar bem identificados.

«Naturalmente, uma cooperação estreita entre o Ministério da Economia e o Ministério dos Negócios Estrangeiros é importante. Acho que cada vez mais, as embaixadas devem, e estão a ser sensibilizadas, para a área económica.

«Isto é uma situação relativamente nova. Todo este interesse pela actividade económica, e pela chamada diplomacia económica, ou pela diplomacia ao serviço dos interesses económicos portugueses, é relativamente recente. O que implica introduzir nas embaixadas interesses/preocupações que não são os *tradicionais* no âmbito da diplomacia – pelo menos em Portugal, noutros países provavelmente têm sido.

«Portanto, tudo isto têm sido mudanças que se vão conseguindo progressivamente. Há diplomatas e serviços de embaixadas mais sensíveis do que outros, profissionais com mais aptidões do que outros ou que integram mais rapidamente as mudanças, ou reconhecem mais rapidamente a determinados problemas. Não funciona de forma uniforme na rede diplomática portuguesa.

«No período em que estive no Ministério dos Negócios Estrangeiros, já havia, por parte de um grande número de embaixadas, uma consciência clara dessa nova valência da diplomacia. Mas há sempre algumas dificuldades – de instalação, por exemplo, quando os serviços do ICEP se instalam nas embaixadas. Uma vez corre melhor, outras vezes corre pior, seja qual for o modelo.»

MSG: *É a favor da fusão das embaixadas com algumas agências do ICEP? Por causa da diferença entre diplomatas económicos e diplomatas comerciais.*

TPG: «Confesso que não sou muito sensível a *fórmulas*. Quando dois organismos costumam trabalhar separados, se têm de se fundir para trabalhar no mesmo espaço, podem gerar-se alguns problemas. Mas penso que essa integração – cada vez maior – é útil. Não tenho dúvidas nenhuma.

«O processo deve ser progressivo. Mas, em princípio, parece-me lógico que o embaixador, que representa o Estado, possa ter uma *visão integrada*, para organizar a sua actuação – mantendo as coordenadas específicas dos vários Ministérios. A representação externa é assegurada e protagonizada pelo embaixador, e é bom que seja assim, para que as várias actividades oficiais no estrangeiro possam ser levadas a efeito sem descoordenação.»

MSG: *Há vários tipos de diplomacia económica: a diplomacia económica propriamente dita, a diplomacia comercial, a diplomacia corporativa (corporate diplomacy), a diplomacia empresarial (business diplomacy) e a diplomacia das ONG. Levando em conta esta subdivisão, a Dra. Teresa Patrício Gouveia considera que o modelo de diplomacia económica em Portugal, é mais comercial?*

TPG: «Não vou entrar em classificações académicas. Não sou uma académica. Mas o que lhe posso dizer é que uma coisa são objectivos de natureza económica – e, para a diplomacia económica, a atracção de IDE e a promoção das exportações, e a ajuda à

internacionalização das empresas, são iniciativas basilares, porque servem os interesses portugueses.

Outra coisa, de natureza completamente diferente, são as sanções económicas. Estas são um instrumento de cariz político com que a comunidade internacional ou um conjunto de Estados quer penalizar um outro Estado por incumprimento do direito internacional ou dos Direitos Humanos, por exemplo. Agora, se me pergunta se a economia pode ser utilizada como uma arma política ou se a política pode ser utilizada para defender interesses económicos, respondo-lhe que há contextos em que uma coisa ou outra se podem justificar. Existem, muitas vezes, conflitos de interesses e a decisão política implica, justamente, ponderar sobre cada caso e agir em conformidade com o que é melhor para Portugal.

Em diplomacia, há sempre princípios e valores. Há também uma comunidade internacional, na qual Portugal participa, em que se têm de tomar posições conjuntas. Nesse caso, deverá sempre cumprir-se aquilo a que o país se vinculou. Isto é a condição para se ser credível na comunidade internacional.»

MSG: *Recorro à sua experiência enquanto ex-Ministra dos Negócios Estrangeiros da República Portuguesa. Podia falar-me um pouco sobre viagens de Estado a países estrangeiros, que tenha organizado e que incluíssem uma comitiva de empresários? Ou um outro exemplo de diplomacia económica?*

TPG: «Aconteceu no Brasil, no México, na China, no Japão, em que viajei acompanhada por um grupo bastante grande de empresários. Nestes locais, tive contactos com empresários, grupos económicos e associações empresariais, sublinhando sempre o interesse de Portugal em desenvolver relações económicas com esses países, ponderando as oportunidades que Portugal oferece. Essa foi, com certeza, uma componente importante da minha actividade enquanto Ministra dos Negócios Estrangeiros.»

MSG: *Não sei se posso pedir-lhe para pormenorizar um pouco mais? Era uma aposta ao nível dos discursos...*

TPG: «Antes dos discursos, esse objectivo determinava o próprio programa da visita e a sua preparação. No caso do Japão, por exemplo, visitei associações empresariais e grandes empresas japonesas.

«Na minha comitiva, levei representantes do ICEP e membros da Associação Industrial Portuguesa, sempre no sentido de estabelecer trocas de informações e fomentar todos esses contactos – quer empresariais, quer associativos – que são importantes e que, no quadro de uma visita política, podem ser valorizados.

«Foram marcadas, previamente, reuniões de trabalho para os vários sectores empresariais portugueses que iam nessas viagens e os seus *counterparts* nos países visitados no Brasil, China e Japão.

«Além disso, a embaixada portuguesa promovia recepções, para as quais convidava individualidades ligadas ao mundo empresarial. Nesse contexto, havia sempre a oportunidade de fazer um discurso, estabelecer contactos, estimular conversas.

«Portanto, iniciativas no âmbito da diplomacia económica, foram uma preocupação permanente enquanto eu estive à frente do Ministério.»

MSG: *Com base na experiência da Dra. Patrício Gouveia, é possível que os empresários portugueses recorram assiduamente às suas embaixadas?*

TPG: «Não tradicionalmente. Mas a situação pode estar a mudar, uma vez que, hoje em dia, os embaixadores, compreendendo as novas exigências da sua missão, também estão muito mais sensibilizados a desenvolver pesquisas, a estabelecer contactos, e a identificar oportunidades possivelmente úteis para os empresários portugueses.

«Um embaixador com “contactos”, pode ser muito útil a um empresário a actuar num país que não é o seu. Em especial, um embaixador que actue a um nível elevado e saiba identificar contextos políticos e económicos, porque tem vindo a acompanhar a actividade desse país e nele vive, e que tenha acesso a pessoas com elevado nível de decisão.

«O empresário, a menos que tenha uma delegação nesse mercado, não pode acompanhar determinado contexto com a mesma eficácia que uma embaixada. Ou seja, um embaixador e os serviços da embaixada dispõem de informação que uma empresa sozinha normalmente não possui.

«Repito, a atitude dos embaixadores portugueses e das embaixadas de Portugal é hoje em dia muito diferente da que era tradicional dos serviços diplomáticos.»

MSG: *O Ministério dos Negócios Estrangeiros investe em intelligence económica?*

TPG: «Não sei se lhe pode chamar *intelligence económica*. Fornece-se uma informação geral aos empresários mas há, com certeza, informações específicas que determinado empresário quer e que a embaixada pode procurar. Não lhe chamava *intelligence económica*.

«Esse contacto próximo é útil que exista entre empresa e embaixador/conselheiro económico/ agente do ICEP.»

MSG: *Será que as Pequenas e Médias Empresas (PME) precisam de informação comercial e a procuram nas embaixadas, enquanto as Grandes Empresas, com capacidades financeiras para investir sozinhas em informação comercial, recorrem às embaixadas sobretudo à procura de apoio político?*

TPG: «Exactamente. Todos esses casos existem, conforme as situações. Os interesses portugueses, incluindo os económicos, podem ser defendidos em todos os níveis políticos.»

MSG: *Mas então, a diplomacia económica portuguesa é eficiente?*

«Nalguns casos será, noutros não. Toda a actividade diplomática exige uma *sensibilização*, com *competências* próprias. É uma área de trabalho relativamente recente.»

MSG: *Às vezes, os empresários portugueses criticam as embaixadas, dizendo-as excessivamente burocráticas. As queixas justificam-se, no seu entender?*

TPG: «Não gosto de generalizações. Porque não correspondem à verdade.»

MSG: *Até que ponto as embaixadas de países com economias de mercado livre devem estar activamente envolvidas no auxílio de empresas individuais?*

TPG: «Nesse aspecto, não sou dogmática. O Estado deve ir até onde for útil na prossecução dos interesses nacionais – neste caso, dos interesses económicos do país. O papel principal é com certeza dos empresários.

«Às vezes é útil que a Administração Pública intervenha, outras vezes nem tanto. A lógica deve ser a do pragmatismo. Vivemos numa economia de mercado e não numa economia planificada. A actividade empresarial precisa de espaço e os serviços públicos podem propiciar um contexto favorável à internacionalização da economia portuguesa ou das instituições estrangeiras em Portugal no respeito das regras de concorrência. É isso que fazem os Ministérios da Economia e dos Negócios Estrangeiros de todo o mundo.

«Acho que, no âmbito da diplomacia económica, os empresários portugueses esperam mais do Estado. Esta nova valência das embaixadas e a criação de organismos como o ICEP e a API vem justamente ao encontro dos objectivos que referi.»

MSG: *Ao que parece vão fundir-se, o ICEP e a API.*

TPG: «Mais uma vez, não vou discutir modelos. Mas se o Estado possui uma Agência para ajudar a atrair Investimento Directo Estrangeiro (IDE) para Portugal, é bom que ela funcione. Não vejo como possa ser um obstáculo à actividade empresarial, nem uma infracção às regras de concorrência. A API deve estar *ao serviço* da actividade empresarial, tem de responder aos interesses que os empresários possam identificar.»

MSG: *No entender da Dra. Patrício Gouveia, o Português é muito ou pouco utilizado pelas empresas? A Língua Portuguesa pode ser uma vantagem competitiva à escala global, ou apenas nos mercados lusófonos?*

TPG: «A Língua Portuguesa, do ponto de vista do país, é um *asset*. É um idioma global. É um instrumento formidável. É falada por mais de 200 milhões de pessoas e em várias partes do mundo. O que é um grande capital e sob vários pontos de vista – cultural, económico, político.

«A utilização da Língua Portuguesa no âmbito oficial – em discursos – deve ser gerida sem dogmatismos. Há circunstâncias em que é útil falar em Português, porque é mais simples. Noutras alturas não é simples mas é útil politicamente. Noutras não é útil de todo. Portanto, no meu entender, essa avaliação deve ser decidida a cada passo.»

MSG: *Até há uns anos o Espanhol (Castelhano) era muito menos falado do que é hoje, também porque os próprios falantes da Língua insistem possivelmente em expressar-se nela, contribuindo, para a promover em contexto profissional e, de alguma maneira, a*

criarem um mercado para satisfazer essas reivindicações/necessidades. Para o qual também pode ajudar o facto da comunidade hispânica ser muito forte nos EUA e do Espanhol (Castelhano) possuir o estatuto que tem nesse país.

TPG: «Acho que esse é justamente um ponto muito importante para a projecção do Espanhol. A importância de uma língua tem a ver com o número de falantes e, sobretudo, com o peso político e económico dos países que a falam.

«Tem havido uma política de afirmação externa da Língua Portuguesa. Há consciência do interesse político da Língua Portuguesa e da sua necessidade de afirmação internacional.»

MSG: *E sobre a Comunidade de Países de Língua Portuguesa (CPLP). Se o projecto for desenvolvido, poderá enveredar por uma integração mais económica? Ou deve privilegiar-se o seu âmbito político-cultural?*

TPG: «Mais uma vez, creio que invoca dilemas que não são úteis para a nossa análise.»

MSG: *Desculpe se insisto, mas interessa-me discutir a CPLP do ponto de vista económico, cujas eventuais potencialidades podem não estar ainda (muito) exploradas.*

TPG: «Se me disser que a *Commonwealth* é mais importante no palco estratégico do que a CPLP, terei de concordar consigo. A CPLP pode não ter grande relevância comparativamente. Mas não podemos pôr a questão nestes termos. O que interessa saber é que caminho está a ser feito no âmbito da CPLP e para onde deve esse caminho apontar.

«A CPLP, pelas circunstâncias históricas, é uma realidade que foi possível obter num período relativamente curto após a independência dos PALOP e, mais recentemente, de Timor-Leste. Se pensarmos que, com todos os traumas, foi possível chegar à constituição da CPLP, não se pode dizer que seja pouco.

«Se a CPLP pode ser muito mais? Claro que sim. Mas também depende da vontade/capacidade dos Estados que a compõem. Por um lado temos Portugal, por outro lado temos países como o Brasil, Angola, Guiné-Bissau, todos muito diversos entre si. Há situações que, por vezes, não permitem a consolidação de certos projectos. Falamos de contextos de guerra recentes.

«Se levarmos em consideração esse trajecto, só o facto de existir uma CPLP já é em si um sucesso. O balanço é positivo, portanto.

«Mas não podemos querer que a CPLP já seja, aquilo que pode vir a ser daqui a vinte anos. Tem valências transversais – em áreas culturais, económicas e políticas. Pode ser um organismo de natureza regional no seio da comunidade internacional.

«Muitas vezes, a CPLP foi instrumental e teve a maior importância em questões como Timor-Leste.»

MSG: *Ou na altura do conflito da Guiné-Bissau?*

TPG: «Exactamente. Houve um *lobby* que a CPLP pôde desenvolver no quadro das Nações Unidas que foi muito eficaz.

«Estamos a referir-nos a uma Comunidade que não acabou. A CPLP deve manter-se activa, e ser protagonista em todas essas dimensões a que me referi.»

MSG: *Também económica?*

TPG: «Com certeza.

«Mesmo no âmbito da Defesa. Falou-se e discutiu-se muito a possibilidade de haver missões militares compostas por forças no âmbito da CPLP, para poder acorrer a situações em África, por exemplo.

«Portanto, há muitas dimensões em que este conjunto de países poderão (continuar) a cooperar.»

MSG: *Do ponto de vista económico, por causa da influência da China e da Índia, os EUA poderão estar a virar-se para o Pacífico em substituição do Atlântico (União Europeia, Brasil, Rússia, Norte de África, PALOP)? Ou poderá haver uma oportunidade ainda não perdida no Atlântico?*

TPG: «Eu acho que sim. Em primeiro lugar, porque apesar da atenção que despertam essas potências emergentes, a aliança transatlântica continua a ser vital para ambas as partes, EUA e UE. Também creio que África, muito embora os seus problemas, está a ser objecto de uma “redescoberta”, também por razões económicas – se pensarmos no petróleo e noutros recursos energéticos.

«Muitos países do Pacífico estão a virar-se para África. A China tem hoje uma presença significativa em Angola e em muitos países africanos. Na recente viagem do Primeiro-Ministro chinês a África, creio que foram privilegiadas missões económicas e políticas.

«A existência de petróleo quer em Angola, quer em S. Tomé e Príncipe, atrai também um interesse dos EUA, até do ponto de vista estratégico.»

MSG: *Com base na experiência da Dra. Patrício Gouveia, há algum objectivo ou alguma medida que poderia ser levada a efeito que pudesse melhorar o modelo português de diplomacia económica?*

Por exemplo, apostar mais na atracção de IDE? Promover medidas que privilegiassem a promoção das exportações? Investir mais nos departamentos económicos e/ou comerciais das embaixadas? Salvar que as visitas oficiais ao estrangeiro incluam sempre um grupo de empresários, privilegiando e dinamizando assim uma diplomacia económica mais activa?

TPG: «Tudo isso. Não vejo uma frente de actuação, vejo muitas. Apontaria uma necessidade de adaptação progressiva do serviço diplomático, que incluísse uma maior sensibilização para a área económica, por exemplo. E uma continuação do diálogo com o mundo empresarial.»

MSG: *As palavras-chave poderiam ser, portanto, “Sensibilização” e “Diálogo”?*

TPG: «Não vai ser o Ministério dos Negócios Estrangeiros a definir as áreas económicas em que as empresas devem agir. Há um lado prospectivo da parte do Estado, no plano político sobretudo mas quem tem de liderar a economia são as empresas.»

MSG: *Muito obrigada, Dra. Teresa Patrício Gouveia.*