

SOUSA GALITO, Maria (2006). Entrevista ao Embaixador António Costa Lobo. In (2007) Trinta Entrevistas no Âmbito da Diplomacia Económica de Portugal no Atlântico. CI-CPRI, ENT, N°7, pp. 49-57.

ENT: Entrevistas



Entrevistado: *Embaixador António Costa Lobo*
Professor Convidado. Instituto Estudos Políticos, Universidade Católica Portuguesa de Lisboa (IEP-UCP)

Dia: 14 de Junho 2006, 11h30m

Local: Instituto Estudos Políticos, Universidade Católica Portuguesa de Lisboa

Duração da entrevista: 50m

MSG (Maria Sousa Galito), ACL (António Costa Lobo)

MSG: *Gostaria de agradecer ao Sr. Embaixador Costa Lobo a entrevista que me concede. Perguntava ao Sr. Embaixador, a diplomacia é filha do seu tempo? A diplomacia evoluiu e adaptou-se aos desafios mais recentes? Podemos falar em “velha diplomacia” e “nova diplomacia”? Houve mudanças que justificaram o aparecimento de conceitos como “diplomacia económica” ou “diplomacia pós-moderna”? Qual o entender do Sr. Embaixador sobre estas matérias?*

ACL: «Acho que é mais uma questão semântica. Não costumo utilizar a expressão “velha diplomacia”, prefiro empregar o termo “diplomacia tradicional”, dado que ela não foi posta de lado.

«Na essência, a Diplomacia é a mesma, mas houve entretanto mudanças importantes. A diplomacia é filha do seu tempo? Diria que tem de adaptar-se às circunstâncias para ser eficaz. Mas há um conjunto de princípios que continuam válidos, e são-o há muito tempo.

«Há um livro sobre negociação de François de Callières¹ – que escreveu no século XVII – do qual há uma meia dúzia de anos foi publicada nos Estados Unidos uma edição em inglês porque se entendeu que os seus textos eram muito úteis para as Escolas de Gestão, por incluírem princípios ainda considerados válidos.

¹ François de Callières (1645-1717), diplomata e homem de letras francês.

«Ou seja, há um conjunto de normas, princípios e técnicas que permanecem válidos. Mas exige-se uma adaptação às características da situação actual.

«De facto, o desígnio da diplomacia é promover o interesse nacional. Quanto às três categorias: “segurança, prosperidade e humanidade”, em vez de *humanidade*, eu diria talvez *Justiça e Direito*.»

MSG: *A diplomacia económica sempre existiu, ou é um conceito recente?*

ACL: «Já existia. Entretanto, especulou-se um pouco. Houve uma evolução. Há características que, hoje em dia, são diferentes. Quando eu entrei para o Ministério dos Negócios Estrangeiros já havia uma Direcção Geral de Assuntos Económicos, que se ocupava de questões multilaterais e bilaterais.

«Há países que têm talvez mais vocação para a diplomacia económica, ou que têm dado mais atenção a essa questão do que outros. Dá-se muito o exemplo dos Nórdicos². Estive em posto na Holanda, uma vez. Trata-se de um país para o qual a exportação de queijos era muito importante. Quando se falava da importância de envolver mais as embaixadas na promoção das exportações, ouvi dizer uma vez, obviamente por alguém contrário a tal evolução, *os embaixadores não falam de queijos*.»

MSG: *No Ministério dos Negócios Estrangeiros português, havia a tendência para privilegiar direcções-gerais mais ligadas a questões político-estratégicas?*

ACL: «No âmbito das embaixadas, a acção económica era mais restrita. O peso do Estado na Economia era menor. Em regra, a dimensão das missões era bastante reduzida. As missões tinham de ocupar-se de questões políticas mais gerais e não restava muito tempo para actividades de outra natureza. Não havia tantos contactos, para chegarem a ser úteis.

«Depois há vários tipos de apoio. Uma actividade mais prospectiva e de iniciativa, em regra, obriga a departamentos específicos. Uma embaixada – como muitas que nós temos – de uma ou duas pessoas, dificilmente pode fazer um trabalho útil nessa área, especialmente se o país de destino for grande. O que não exclui a hipótese de intervenções pontuais, que também podem ser úteis. Mas uma verdadeira acção de investigação é mais difícil.»

MSG: *Mesmo no período pós Guerra Fria? O mundo já não bipolarizado, não conferiu mais tempo e espaço para preocupações económicas? Não há uma maior necessidade das embaixadas se preocuparem com o mercado, a promoção das exportações e a atracção do Investimento Directo Estrangeiro? As embaixadas portuguesas não se souberam adaptar a essa plausível mudança? Portugal não dispõe de recursos para o fazer?*

ACL: «Não seria tanto com o fim da Guerra Fria mas com essa evolução geral, com o facto de as missões integrarem um leque mais variado de sectores, mormente no âmbito económico. Há mais contactos. As embaixadas acabam por ter uma acção mais variada em tudo o que diz respeito às relações entre países.»

² Países do Norte da Europa.

MSG: *O Português é uma Língua estratégica ao serviço da diplomacia económica? Ajuda nas relações político-económicas com países de Língua oficial portuguesa (PALOP e Brasil)? É útil ao nível da Comunidade de Países de Língua Portuguesa (CPLP)?*

ACL: «A Língua Portuguesa é, seguramente, um elemento muito importante do nosso património cultural; há que fomentá-lo e estimulá-lo, mas de forma inteligente.

«Se aqui se inferisse que era preferível que os nossos contactos com interlocutores estrangeiros fossem feitos noutra Língua e insistíssemos no uso da nossa, podíamos não obter vantagens.

«Mas actualmente, o Português tem uma maior projecção e não devemos perder essa oportunidade. Nem devemos fazê-lo com espírito paroquial. E muitos dos representantes de outros países em Portugal, ao nível das embaixadas, parecem aprender a falar Português, mais do que às vezes pensamos.

«No âmbito das Organizações Internacionais, a utilização da Língua Portuguesa é útil, mas pode discutir-se se algum dos discursos em Português, apenas puder ser percebido por 20% da assistência, não deverão antes ser pronunciados noutra Língua (Inglês, Francês).

«Recordo-me de um episódio que aconteceu nas Nações Unidas. Os países de Língua Portuguesa resolveram todos fazer discursos em Português – assim o impacto é maior. Mas se for apenas um a falar Português, fornecendo o intérprete, não creio que altere muito o prestígio da Língua.

«Portanto, não é uma matéria linear. Deve-se promover o Português e o mais possível – talvez ser Língua Oficial num maior número de Organizações Internacionais. Mas devemos manter-nos conscientes do “possível”, sem limitar a nossa capacidade de comunicação devido ao desconhecimento das outras Línguas. Seria nacionalismo no mau sentido, penso eu.»

MSG: *O Espanhol não é a segunda Língua nos EUA, também pelo peso da comunidade hispânica nesse país? Políticas a favor da Língua Espanhola não a têm projectado internacionalmente? Por seu lado, não tem havido um interesse crescente pelo Português (versão brasileira) nos EUA? Será que o Brasil estimula mais o uso do Português no âmbito das relações estaduais bilaterais/multilaterais do que, por exemplo, Portugal?*

ACL: «É talvez uma questão de opinião. Não creio que seja à custa de não podermos comunicar – por não conhecermos a Língua dos outros – que se deve fazer a promoção do Português. Aliás, há muitos industriais estrangeiros que vivem em Portugal e que falam o Português. Não sei se é tanto assim como argumenta o autor que referiu.

«Por vezes é inevitável aceitar que o diálogo se faça noutra língua. Por exemplo, os franceses são muito ciosos da sua Língua, mas nas Nações Unidas, em determinado tipo de reuniões, quando se passa à fase de negociação propriamente dita, os textos acabam por ser redigidos apenas em Inglês.

«Constater também esta situação no âmbito do Conselho da Europa, embora neste caso estivéssemos em território francês. O Francês era a Língua local, mas, por vezes, o Inglês era a única Língua que todos os participantes conheciam.

«O importante era, talvez, haver uma maior conjugação de esforços de todos os países lusófonos nesse sentido.

«O Espanhol cresceu muito no âmbito das Nações Unidas depois da Guerra, com o aumento do número de países independentes na América Latina. O Brasil era o único que falava Português pois, na altura, Portugal não entrou.

«Mas, sem dúvida, é importante promover o Português internacionalmente. Na medida do possível.

«Gostaria de sublinhar que a diplomacia está ao serviço do interesse nacional. Deve preocupar-se com os seus objectivos. Se for por falta de meios, é um ponto. Se não se atribuir importância à diplomacia económica, por estar abaixo da dignidade, essa será uma visão errada a meu ver.»

MSG: *Há embaixadas envolvidas activamente no desenvolvimento de oportunidades de negócio para os seus países. Qual o entender do Sr. Embaixador sobre esta questão?*

ACL: «As estruturas das embaixadas variam muito, também em função das relações que Portugal mantém com outros países. Quando estive em Londres, havia um Conselheiro Económico na Embaixada, e uma Delegação do ICEP. Cada um sabia o que lhe competia. Não havia melindres, ou ciúmes.»

MSG: *As estruturas estavam separadas – a embaixada e a Delegação do ICEP?*

ACL: «Sim, estavam.»

MSG: *Será mais fácil, agora, trabalharem em conjunto?*

ACL: «Fica mais económico. É uma questão logística. Às vezes a melhor localização para a missão pode não ser a ideal para a Delegação do ICEP. E depende das circunstâncias. Depende do local, dos preços. Mas havia uma colaboração de natureza diversa – talvez seleccionada.

«Por exemplo, em Londres faziam-se provas de vinhos. Normalmente não tinham lugar na embaixada, mas em relação a elas havia alguma colaboração entre a Embaixada e o ICEP.

«Portanto, do ponto de vista comercial, a localização da embaixada nem sempre é a mais indicada para uma Delegação do ICEP. A embaixada tem características distintas da Delegação do ICEP, e não fazer distinção entre as duas pode não ser um trunfo. A colaboração deve ser feita consoante as circunstâncias, os países de destino, e em função da própria rede diplomática e comercial.»

MSG: *Uma empresa precisa mais de informação política do que comercial?*

ACL: «A situação varia muito de caso para caso.»

MSG: *Proponho ao Sr. Embaixador a seguinte hipótese. As Pequenas e Médias empresas, nem sempre com recursos para investir em informação comercial, procuram a embaixada talvez mais para conhecer os mercados para os quais desejam exportar, ou nos quais tentam instalar-se. As empresas maiores, com recursos para prospecções de mercado, talvez procurem sobretudo influência política junto das embaixadas; para que o embaixador lhes disponibilize contactos – para irem falar com a pessoa certa, no local certo à hora certa. O Sr. Embaixador concorda com esta hipótese?*

ACL: «Costumo referir-me à embaixada, porque não é só o trabalho do embaixador que está em causa. Os resultados do conjunto são os que interessam.»

MSG: *É uma equipa.*

ACL: «O que interessa é o trabalho final, independentemente da distribuição de tarefas. Por exemplo, na embaixada de Londres, o nosso Conselheiro Económico já tinha trabalhado num Banco e tinha vivido muitos anos naquela cidade, estava em condições de poder – quando solicitavam os seus serviços – dar uma contribuição a esse nível.

«Por outro lado, as embaixadas não se podem substituir às empresas. Podem e devem colaborar. Ou intervir, quando não exista uma situação de concorrência entre duas empresas portuguesas. Agora assim, não recordo ter deparado com situação semelhante.

«Na China, onde também estive, nem havia representação Comercial. Às vezes, a embaixada recebia delegações, estava sempre ao dispor, mas as prioridades eram apontadas pelos empresários, eles é que diziam o que queriam. A embaixada era usada do ponto de vista da representação, para ajudar a criar o ambiente e a facilitar o estabelecimento de contactos. Em aspectos puramente comerciais, os empresários estavam mais apetrechados para saber exactamente o que queriam e como poderiam negociar. Mas havia esse apoio mais geral, embora não houvesse estruturas muito apetrechadas.»

MSG: *Em princípio, o objectivo das embaixadas é velar pelo interesse nacional. Mas quando há várias empresas nacionais a concorrer num determinado mercado, como é que, em geral, as embaixadas portuguesas procedem para que não se perca a oportunidade de negócio a favor de uma empresa holandesa, por exemplo?*

ACL: «Assim pode ser mais difícil a escolha, a atitude. Por exemplo, naquelas provas de vinhos. Os vinhos eram de diferentes empresas. O intuito de não ser parcial, não pode levar à inacção, mas de boa fé e com critérios objectivos para não haver favoritismo de uma empresa em relação a outra.»

MSG: *A embaixada pode “abrir as portas” às empresas, para que estas possam expor os seus produtos, fazer reuniões de negócios?*

ACL: «De um modo geral sim. Não se devem desperdiçar oportunidades, devem-se utilizar as embaixadas Dei-lhe o exemplo da prova de vinhos. Mas tem que haver um certo critério, a embaixada não pode ser equiparada a um *stand* de vendas.

«Até pode ser uma preparação de terreno, se as infra-estruturas forem aproveitadas para fins filantrópicos, que podem abrir portas e ajudar a intensificar contactos. Não deve haver uma visão muito estreita da questão. Há soluções inteligentes, intermédias e de bom senso.»

MSG: *Falámos de informação comercial e de influência política. Mas o embaixador ou o Encarregado de Negócios podem ir mais longe e chegar a procurar oportunidades de negócio (aproveitar os jantares oficiais para obter novidades, por exemplo) e informar as empresas sobre o assunto, ou não é esse o papel deles? A embaixada deve adoptar uma posição mais neutra e apenas indagar pela informação se o empresário especificamente lha pedir, ou pode ser mais proactiva e procurar oportunidades que talvez nem os jornais ainda as tenham divulgado?*

ACL: «A intensificação de relações/contactos entre multinacionais é, actualmente, muito forte. As próprias empresas estão apetrechadas para obter essas informações; naturalmente, com algum apoio da embaixada.

«Em sítios mais longínquos ou desconhecidos, a *expertise* da embaixada é talvez maior, em termos relativos. Mas em contexto europeu, não sei se há muitas hipóteses das embaixadas contribuírem de forma significativa, porque se multiplicam os contactos directos entre empresas.

«A dimensão das empresas permite-lhes possuir uma maior especialização na área directa dos seus interesses. Podem procurar informar-se sobre as características do país junto das embaixadas, mas o acesso à informação é cada vez maior – sobretudo nas grandes empresas.

«Esse é um dos problemas da informação diplomática. Enquanto antigamente as embaixadas passavam palavra sobre aquilo que ninguém conhecia e tudo o que enviavam era novidade, hoje em dia a concorrência é muito forte, por causa dos órgãos de comunicação e das revistas de especialidade, dotados de profissionais muito qualificados. Às vezes é difícil acrescentar informação.

«Neste sentido, a embaixada é talvez mais útil em zonas onde as empresas possuam poucos contactos mas onde os agentes diplomáticos tenham conseguido uma boa integração. Portanto, os princípios continuam a ser os mesmos, mas as circunstâncias são outras.»

MSG: *E em relação ao modelo português de diplomacia económica? Existe enquanto conceito ou quanto prática? Passou a ser uma prioridade depois do Governo português, em 2003, a enunciar enquanto tal?*

ACL: «Eu diria que não representa tanto uma novidade ou uma revolução. De vez em quando, é normal chamar-se à atenção para isto ou para aquilo.

«No livro de Francisco Seixas da Costa³ – hoje embaixador em Brasília, antes Secretário de Estado dos Assuntos Europeus no Governo de António Guterres – há uma frase que passo a ler: “Os profissionais dos negócios estrangeiros não nasceram hoje

³ Cfr. SEIXAS DA COSTA, Francisco (2006). *Uma Segunda Opinião*. Lisboa: D. Quixote.

para a chamada diplomacia económica”. O autor coloca ênfase na ideia da diplomacia económica transcender um pouco a *venda disto e daquilo*.

Ou seja, “Prevalece frequentemente a ideia simplista de reduzir ao apoio político-diplomático aos agentes empresariais que actuam na área internacional, comércio de bens e serviços, e promoção do investimento e turismo, bem como as acções para captação de investimento directo.” Esta é apenas a designação da diplomacia de negócios. A diplomacia de negócios está muito longe de esgotar o conceito de diplomacia económica.

«Estes dois âmbitos – amplitude do conceito de diplomacia económica, e o facto de não ser algo novo – respeitam ao país e ao Ministério dos Negócios Estrangeiros. No que concerne a cada posto, a diplomacia económica é variável, depende do país, das relações que Portugal mantém com esse país, as capacidades da embaixada.

«Por exemplo, quando estive em Cuba e o embaixador saiu, permaneci na ilha durante mais dois anos enquanto Encarregado de Negócios. Portanto, na embaixada fiquei eu e mais dois funcionários cubanos. Em Londres, por seu lado, a embaixada possuía Conselheiro Económico, Conselheiro de Imprensa, Conselheiro Cultural, adidos militares. Mas também, o relacionamento de Portugal com o Reino Unido e com Cuba eram diferentes. Portanto, depende muito, é difícil criar um modelo.

«Os nossos postos diferem em características e dimensão, para que seja possível traçar um esquema uniforme.»

MSG: *Portanto, segundo o Sr. Embaixador, não existe propriamente um Modelo português de diplomacia económica, até porque é difícil elaborá-lo, é isso? A diplomacia económica é uma resposta ou é um instrumento?*

ACL: «Toda a diplomacia é um instrumento, faz parte da sua definição. Não é um fim em si, a diplomacia é um meio para alcançar determinados objectivos. É normal que a diplomacia económica também possua essas características.

«É preciso programação e planificação? Não excludo. Uma orientação maior das embaixadas em relação aos objectivos de Política Externa, pode ser útil.»

MSG: *Hoje em dia, existe um Modelo consistente de diplomacia económica em Portugal?*

ACL: «Um modelo para missão diplomática não pode haver, como lhe digo. O Ministério dos Negócios Estrangeiros pode indicar objectivos mas não pode muito haver um modelo, porque as situações são muito diferentes.

«Quanto maior for a articulação e a coordenação de esforços, melhor. Mas vamos lá a ver, primeiro de tudo, tem de haver uma definição clara dos objectivos. Têm de se pensar estratégias e definir prioridades, até para que os meios possam ser seleccionados.

«Os diferentes Governos têm as suas prioridades, mas não definem políticas com demasiado detalhe, é normal. As próprias missões diplomáticas, em função das circunstâncias e dos meios que dispõem, podem adaptar-se.

«Portanto, depende dos Governos, das circunstâncias e das missões – e não tem porque ser negativo procurar aplicar um estilo próprio ou aproveitar as características dos diferentes agentes que as compõem.»

MSG: *Faz então sentido que o Ministério dos Negócios Estrangeiros possa atrair, ou continue a atrair, especialistas do sector privado, com experiência no mundo dos negócios? Se bem recordo as palavras do Sr. Embaixador, quando esteve em Londres, o Conselheiro Económico já tinha sido bancário, não é assim?*

ACL: «Sim, já se tinha reformado na actividade privada e tinha sido contratado como Conselheiro Económico da Embaixada, em função da sua experiência profissional e local – pois tinha sido bancário em Londres.

«Acções muito especializadas têm vantagens, mas também têm o seu preço, com os profissionais a acabarem por *ir para ali cumprir uma rotina*. Tal não se resolve através de regras.

«As vantagens também se encontram entre os profissionais da carreira diplomática. Por exemplo, tive um colega inglês que estava de partida para o Japão, onde pretendia estudar durante três anos, aos quais acrescentaria outros três anos em posto. E tive um colega francês que estava na China pela quinta vez, a primeira das quais havia sido enquanto estudante. O colega americano até tinha nascido na China, mas isso já é difícil de exigir (risos). De facto, é vantajoso contratar agentes com conhecimento profundo sobre as matérias.

«Por exemplo, em Genebra, trabalhou em várias delegações um elemento que vinha do Ministério da Justiça, e que granjeou uma situação de muito prestígio na área dos Direitos das crianças.

«Um profissional de carreira, como muda muito de posto, tem talvez mais dificuldade em especializar-se mas, em contrapartida, vai acumulando muita experiência em diferentes matérias.»

MSG: *Peço um comentário do Sr. Embaixador às relações Portugal/Brasil/PALOP, e sobre a relação tripartida entre Portugal/EUA/PALOP. Portugal é uma ponte entre a Europa e a África e os EUA? Portugal é detentor de uma posição histórica que lhe garante uma posição no diálogo entre estes países?*

ACL: «São trunfos, mas não podemos ter a ideia que os outros países dependem tanto de nós por causa de Portugal fazer parte da União Europeia.

«O Brasil, para entrar no mercado da União Europeia, precisa relativamente pouco de Portugal. Mas se há um bom relacionamento entre Portugal e o Brasil, e países terceiros sabem disso, pode ser vantajoso para nós – até no plano multilateral.

«O Brasil, no momento actual, por uma razão ou outra – económica, cultural, por afinidade – pode ver com agrado uma aproximação a Portugal e podemos tirar partido desta situação. Mas não vamos sobrevalorizar a questão.

«As nossas relações com o Brasil devem ser cultivadas, pois podem constituir trunfos. Por exemplo, nas eleições para órgãos internacionais, às vezes é importante contar com o apoio do Brasil.

«Mas tem o seu preço. Portugal, em função dos seus poucos recursos, tem dificuldades em verdadeiramente cultivar e manter relações com todos os países com os quais tem relações. Por exemplo, na Irlanda, o corpo diplomático é reduzido. Outro exemplo, na Ásia, mais concretamente nas Filipinas, quando foi decidido encerrar a embaixada, houve surpresa: *Então, foram os primeiros a chegar e agora vão-se embora?*

«A falta de recursos acontece-nos muito. Devia talvez haver um investimento maior nas relações diplomáticas portuguesas com outros países, pois tal se justifica, mas admito que haja limitações. Ou seja, Portugal vive hoje uma situação difícil, por ter muito a que acudir mas com grandes limitações de meios para o fazer.»

MSG: *E em relação à hipotética relação tripartida entre Portugal/EUA/PALOP?*

ACL: «Depende, se há ou não objectivos comuns entre esses países. Existe um *background* que é positivo e pode ser explorado, mas é preciso que se registre uma convergência de interesses entre os EUA e Portugal.

«Por exemplo, durante uma série de anos, geriu-se a questão de Timor-Leste. Os EUA consideravam prioritário manter um relacionamento com a Indonésia, país-chave que não queriam, de forma nenhuma, hostilizar. Portanto, nesse âmbito, a cooperação entre Portugal e os EUA era limitada.

«Eu até estou a simplificar muito a situação, mas certa vez, até foi um delegado asiático que me disse: “O fim da Guerra Fria para vocês é formidável neste aspecto, porque diminui os interesses da Indonésia enquanto elemento fundamental para o Ocidente.”

«Houve muitas alterações na Indonésia, até a mudança de Presidente, a crise na Ásia, havia um certo cansaço, mas o aspecto político também teve a sua importância porque, efectivamente, a necessidade do Ocidente agradar à Indonésia havia diminuído e os dirigentes sentiam-se incomodados em relação à situação que se vivia em Timor-Leste, e tudo acabou por contribuir para uma aceleração do processo.»

MSG: *Muito obrigada Sr. Embaixador António Costa Lobo.*