



EMBAIXADOR PAULO TARSO FLECHA DE LIMA

Em julho passado, estive em Goiânia para uma conferência sobre o bicentenário da abertura dos portos aquele que talvez seja o maior incentivador do comércio exterior brasileiro atual: o embaixador Paulo Tarso Flecha de Lima.

Durante mais de quatro décadas, o ex-embaixador ocupou uma posição de proa na diplomacia brasileira, representando o Brasil nas embaixadas de Londres, Washington e Roma. Foi chefe do Departamento de Promoção Comercial do Itamaraty e ex-secretário-geral do Ministério das Relações Exteriores. Em 2001, depois de 46 anos dentro da diplomacia, Flecha de Lima aposentou-se. Atualmente, trabalha com consultoria em seu escritório em Brasília.

Seguindo uma tradição já perdida, Flecha de Lima foi o último personagem do mundo diplomático brasileiro, integrante de uma linhagem de homens de ação que marcaram o Itamaraty até o limiar dos anos 90. Na descrição de uma conhecida revista brasileira, o ex-embaixador “tinha um estilo agressivo e direto, que arrebanhou aliados e inspirou ódio entre os inimigos. Quando sentava à mesa de negociação, era um gentleman, mas sempre foi firme em suas posições.” A mesma revista cita uma frase sua, a respeito da prática de negociações diplomáticas: “Não acredito em negociação soft. Tem de ser hard, sempre. Se você não for duro, acaba passando por ingênuo ou incompetente.”

Expoente maior do que a imprensa brasileira denominou *diplomacia de resultados*, Flecha de Lima é mais conhecido do grande público por um feito memorável, a retirada de quase quatrocentos brasileiros do Iraque no limiar da Guerra do Golfo, os quais eram mantidos, junto com pessoas de outras nacionalidades, como reféns do governo do Iraque. Flecha de Lima conseguiu retirar aqueles brasileiros, de modo discreto e sem qualquer concessão, seja em benefícios comerciais ou políticos.

Menos conhecida é sua trajetória como negociador de acordos comerciais. O embaixador estruturou, nos anos 70 e 80, o Departamento de Promoção Comercial e implementou, principalmente nos anos 80, uma política agressiva de abertura de novos mercados para produtos e serviços brasileiros. Nessa época, o embaixador se encarregava pessoalmente de organizar viagens e encontros de empresários brasileiros ao exterior, acompanhando-os pessoalmente em rodadas de negociações comerciais com governos, parlamentares e empresários de outros países.

Flecha de Lima foi, portanto, o último expoente de uma espécie de diplomata que não existe mais. Sua atuação não se limitava à burocracia das relações diplomáticas, ia mais além, abrindo frentes políticas de negociação e novos mercados para o Brasil, extrapolando o papel tradicional reservado a um diplomata.

Mais ainda, o embaixador teceu uma rede de contatos e amizades no exterior que o transformaram em figura conhecida internacionalmente, não só em circuitos diplomáticos e políticos, mas também pelo seu contato frequente com pessoas do chamado *jet set*. Criticado por certa parte da imprensa, que dizia que o embaixador angariou inimigos dentro do Itamaraty pelo seu estilo de vida, inegável que aquele sempre usou seu vasto relacionamento em favor das relações do Brasil com outros países e dos interesses comerciais de empresários brasileiros. Flecha de Lima atuava de forma agressiva e constante nas relações comerciais do Brasil com outros países, não se limitando à política do protocolo, mas agindo diretamente, em conjunto com o empresariado brasileiro.

O embaixador é bastante solicitado para entrevistas. Como bom diplomata, Flecha de Lima esquivava-se de muitas perguntas, principalmente sobre política atual, respondendo sempre com elegância e discrição. Mas, do alto de sua trajetória, fica à vontade para tecer críticas à política externa, à formação de novos embaixadores e – sem perder o humor nem a fineza! – aos intelectuais.

Após sua conferência, o embaixador recebeu a *Revista UFG*. Nesta entrevista, realizada no foyer de seu hotel em Goiânia, numa manhã de julho passado, o embaixador fala sobre língua portuguesa, restauração de patrimônio arquitetônico, Instituto Rio Branco e principalmente de comércio.

Participaram da entrevista a editora-adjunta para este número, professora Carolina Brandão Piva; o professor Anselmo Pessoa, pró-reitor de Extensão e Cultura; e o professor Wolney Unes, além de um convidado especial, o advogado Wagner Baptista da Costa Júnior, conhecedor da trajetória do embaixador.



Vamos começar falando um pouco do Itamaraty. No final dos anos 70 e começo dos anos 80, o senhor formou e estruturou o Departamento de Promoção Comercial do Itamaraty. Depois dessa estruturação, a política externa brasileira, o comércio com os outros países e a abertura de novos mercados mudaram. Hoje em dia não se vê, por parte dos diplomatas, uma atuação do Itamaraty de uma forma mais direta. Por que isso acontece hoje e o que mudou daquela política externa do Itamaraty com relação à de hoje?

Devo dizer que a tarefa não foi fácil. Os diplomatas tinham uma formação orientada mais para questões históricas e problemas diplomáticos. Eles sempre olhavam com desconfiança para uma atuação mais direta em assuntos de comércio. Mas foi muito interessante, porque nós conseguimos uma vitória importante e conseguimos, sobretudo, fazer com que nossa atuação diplomática tivesse um maior conteúdo comercial, que é o que os grandes países fazem. O europeu ou o americano não tem vergonha de vir postular em favor de seus interesses, com a maior tranqüilidade. E eu acho isso inteligente, certo e até aconselhável, porque se aproveita, num clima de boa vontade política, para fazer prevalecer seu ponto de vista. Hoje o Lula está recuperando muito este papel da promoção comercial. Ele viaja, carregado de pesares, e ele não tem vergonha de falar do interesse que está defendendo. Eu acho que o Lula compreendeu bem este papel.

Ao mesmo tempo em que esse atual governo tem a compreensão desse papel, existe uma certa animosidade nas relações entre o Brasil e os Estados Unidos. Ao que parece, a política atual do Itamaraty privilegia parcerias com países do Terceiro Mundo. Por conta disso, a ALCA, em termos de entrada do Brasil neste tratado, está completamente paralisada. O senhor acha certa esta política de privilegiar parcerias com países do Terceiro Mundo, em detrimento dos Estados Unidos, que são até hoje o maior parceiro comercial da maioria dos países ocidentais?

Não, não acho certo. Inclusive, acho que nós não usamos uma coisa importante, que é o capital de boa vontade e que o Bush, com todos os defeitos, revelou em relação ao Lula, porque o Bush gosta muito do Lula e ele tem dado testemunho disso. Então, prevalece um clima positivo na alta cúpula americana. Além do mais, acredito que privilegiar a relação com o Terceiro Mundo não tem muito sentido

prático, porque estes países estão completamente arruinados, política e economicamente. De modo que não faz sentido ancorar a atuação diplomática numa parceria tão falida.

Há, neste caso, muito mais um apelo retórico, em nome da ética, de que o Brasil tem de ajudar os países que foram colonizados e oprimidos. Nós não temos cacife para desempenhar este papel de grande produtor do processo de desenvolvimento dos países com grandes problemas, em vias de desenvolvimento. Nossa prioridade é interna. Então, acho que há um tom excessivo tendendo a favorecer estes países em desenvolvimento, em detrimento de um diálogo mais construtivo com os países industrializados. E também acho que há muita margem para construirmos uma agenda positiva com os Estados Unidos e com os países europeus relevantes.

O foco da diplomacia é o comércio?

Deve ser. Porque, em um país pacífico como o nosso, o que resta para trabalhar é exatamente o poder comercial.

Culturalmente está entranhado o foco em questões intelectuais, que não privilegiam o comércio. Tanto que esta área é conhecida de forma extremamente rigorosa como “secos e molhados”.

E hoje, como é a aprovação no Itamaraty? Ela dá ênfase a isso?

O nível superior dá uma certa ênfase, mas ainda é uma atividade absorvida com a ponta dos dedos... Preferem-se os debates multilaterais das Nações Unidas, o que é algo que não conduz a nada, até porque o Brasil é um espectador menor no corpo das Nações

Unidas, havendo outros países muito mais atuantes. Os profissionais gostam muito daquela exposição multilateral.

E é conveniente esta situação de espectador?

Não, tanto que o governo está dando prioridade a uma cadeira permanente no Conselho de Segurança...

E isso leva a um resultado positivo?

Acho que confere um certo status ao País, mas não vejo aí resultado positivo. A meu ver, o *approach* está sendo equivocado, porque se pensa que fazer uma base eleitoral entre os países em desenvolvimento é que vai conduzir o Brasil a uma melhor posição, e isso não é verdade. Mas este papel é dos americanos, que dominam as Nações Unidas e são seu principal financiador.

Embaixador, vamos mais longe neste assunto. Um possível assento no Conselho de Segurança para o Brasil não poderia implicar um prejuízo na relação comercial com outros países, tendo em vista que algumas decisões do Conselho podem desagradar a certos países?

É muito desgastante. Nós já fomos membros transitórios do Conselho de Segurança, e é muito desgastante porque somos obrigados a dar opinião sobre uma série de questões com as quais não temos nenhuma familiaridade ou interesse. E isso provoca um desgaste, sem falar que uma escolha do Brasil como membro permanente do Conselho complicaria nossa relação com a Argentina e com o México, que são os outros aspirantes latino-americanos a esta vaga. Eu



acho que é uma ênfase desnecessariamente forte, e não seria de grande monta o resultado.

Após a estruturação do Departamento de Promoção Comercial do Itamaraty, o senhor, principalmente, junto com outros diplomatas, teve uma atuação quase de mascate. O senhor acompanhou inúmeras missões oficiais e não-oficiais junto com empresários a países em que o Brasil não tinha quase nenhum mercado. A exemplo disso, a China – o senhor e o ex-presidente da Vale (Elyeser Batista) abriram o mercado de minério para a fabricação de aço na China. Hoje em dia, o que se vê, principalmente, são ações que se limitam mais a eventos oficiais, viagens. Parece não haver hoje aquela figura do diplomata que tem atuação agressiva juntamente com empresários. O senhor acha que a falta dessa prática, o desuso dela não traz prejuízos às relações comerciais do Brasil com outros países?

Eu acho que alguém, tendo uma posição oficial, tem a obrigação de promover o interesse do País, principalmente o interesse econômico. E esse caso que você cita sobre a China é interessante, porque eu

fui para essa missão e levei comigo o Elyeser Batista. Quando o Elyeser falou em vender minério para os chineses, eles arregalaram o olho, porque achavam que não era viável. Então ele mostrou – ele havia feito uma equação logística – que o minério seria levado em grandes navios até as Filipinas e de lá fracionado em carregamentos menores para poder chegar aos portos chineses, porque a costa da China é muito rasa. Dessa forma, nós conseguimos derrotar os australianos, que estão mais próximos da China que o Brasil. E a Vale se beneficia até hoje, porque atualmente a China talvez seja seu principal mercado.

Em várias entrevistas, o senhor relata o resgate dos quatrocentos brasileiros que estavam no Iraque como reféns no limiar da Guerra do Golfo. Mas o sr. é autor de outros feitos diplomáticos. Eu gostaria que o senhor falasse a respeito de um deles, especialmente: o senhor foi diretamente responsável pelo repatriamento de 10 milhões de reais que foram roubados pela fraudadora do INSS, a Jorgina. Conte-nos como foi essa operação.

Foi o seguinte: eu não sabia que existiam esses 10 milhões com esta mulher. Num belo dia, a nossa

Corte em Miami, por meio do embaixador do Vaticano, me telefonou para dizer que havia aparecido um caso muito suspeito por lá: uma mulher brasileira que estava morando lá tinha comprado um tal estoque de calcinhas que a empregada ficou desconfiada e, por isso, resolveu denunciar a patroa. Quando eu fui investigar, a patroa era a tal Jorgina. Deram-me a noção do prejuízo e eu fiz uma coisa inédita: recorri à Justiça americana para facilitar o repatriamento. Foi uma decisão arriscada, mas certa, porque a Justiça americana é muito mais célere e eficiente que a nossa. Se fôssemos esperar a decisão de um juiz daqui para mandar repatriar esse dinheiro...

Então comecei a agir mais politicamente: procurei o banco que tinha facilitado o depósito para ela, dei uma prensa no gerente, ameacei de o Brasil nunca mais fazer negócios com ele, e o gerente ficou obviamente indignado, mas deu certo. Conseguimos bloquear o dinheiro e trazer 10 milhões de dólares para cá. Este foi um dos primeiros casos em que foi possível recuperar dinheiro público roubado. E a Jorgina propôs um acordo comigo: ela queria que eu abrisse mão da ação em troca de eu dar a ela 1,5 milhão de dólares para ajudá-la a educar o filho. Tudo isso por meio de seu advogado.

Ela propôs um acordo, então? Ficaria com parte do dinheiro e cederia o restante? Esta proposta de acordo foi documentada?

Eu registrei, como correspondente oficial do Brasil, mas não dei prosseguimento. Eu achava audacioso da parte dela propor um negócio assim. Ela era uma ladra confessa, e era publicamente um despropósito fazer qualquer tipo de acordo com uma mulher des-

sas. Então, nós descartamos o acordo. Mas a Jorgina deu trabalho... Lembro que tínhamos um escritório de advocacia lá em Washington que cuidava dos assuntos da dívida brasileira. E eu liguei para eles pedindo para virem à Embaixada porque eu tinha um assunto importante. Veio um advogado especializado em Brasil; eu conversei com ele e lhe dei autorização para que entrasse na Justiça americana, o que foi uma imprudência de minha parte porque eu só podia ter feito isso se tivesse sido autorizado, mas o tempo era curto e, se eu deixasse escapar essa oportunidade, essa mulher ia diluir mais ainda o dinheiro.

Conseguimos recuperar um apartamento fabuloso lá em Miami e uma importância em dinheiro significativa. Na hora de entrar na Justiça, lá nos Estados Unidos é preciso dar uma caução para poder garantir a boa fé da ação. E havia o problema de como eu ia conseguir isso. Ocorreu que o gerente do Banco do Brasil era muito camarada, liguei para ele e, por telefone, ele me deu a caução. Aí o advogado pôde entrar na Justiça e dar prosseguimento à ação, que deu um trabalho danado, tanto para ela como para nós, envolvendo audiências, uma série de coisas.

O que o senhor achou da decisão do Itamaraty e do Instituto Rio Branco em retirar o caráter eliminatório da prova de língua inglesa nos exames de admissão para o cargo de diplomata?

Eu acho isso um absurdo. Hoje o inglês é uma ferramenta indispensável para qualquer pessoa que viaje, mais ainda para um diplomata, que tem de ter capacidade de comunicação numa língua que seja uma espécie de língua franca, que é o inglês. Eu acho isso um absurdo.

O que motivou esta decisão?

Foi uma decisão ideológica.

Falando em questão ideológica, a imprensa noticia que na atual administração do Itamaraty há a obrigatoriedade de certas leituras de matiz esquerdista para a admissão ou promoção de diplomatas para postos mais cobiçados. O que o senhor acha disso?

Esta é uma decisão do secretário-geral. Eu acho que é algo meio ridículo, porque o diplomata não tem de ser necessariamente intelectual, mas um bom operador. Mais do que um intelectual, ele tem de ser um bom operador. E quanto mais intelectual mais difícil é pensar em certas questões mais chãs com as quais somos obrigados a lidar em um cargo como este. De modo que esta medida soa, a meu ver, um tanto desnecessária.

Em uma iniciativa sem precedentes, o governo atual nomeou uma pessoa (Marco Aurélio Garcia) como assessor de Assuntos Internacionais. Este assessor, que não tem e nunca teve ligação alguma com o Itamaraty, faz viagens de cunho diplomático, negocia diretamente com presidentes e representa o Brasil até mesmo em encontros oficiais. Isto não desprestigia o Itamaraty e os diplomatas brasileiros?

Eu acho que sim. Essa bicefalia não é saudável para a administração da Política Externa. Existem duas cabeças, sendo que uma é muito engajada ideologicamente, e não é necessariamente no sentido majoritário. E isso não é saudável. O Marco Aurélio é um sujeito inteligente e muito comprometido com idéias de esquerda que ele procura transmitir. No governo, ele é um dos principais defensores das Farc. A função de assessor de Assuntos Internacionais sempre existiu, mas era exercida mais discretamente, fazendo a ligação do Itamaraty com a Presidência. Hoje parece que há uma imagem um tanto antagônica deste assessor, que anda de jatinho pela América do Sul, fazendo missão diplomática em diversos lugares.

Hoje o Itamaraty tira seus quadros quase exclusivamente do Instituto Rio Branco. O senhor acha que isso é uma postura interessante, importante?

O Rio Branco tem sido uma escola importante na formação de profissionais qualificados. Mas eu seria mais aberto a realizações de concursos amplos, em termos de recrutar diretamente do mercado possíveis diplomatas. O problema do Rio Branco é que os selecionados acabam iniciando em uma pequena corporação e, ainda como estudantes, adquirem uma série de vícios da profissão e uma série de deformações que vão acompanhá-los a vida inteira. Então, o recrutamento direto no mercado poderia ajudar, como era tradicionalmente. Mas o Rio Branco é importante porque é democrático e tem um padrão de qualidade bastante elevado; por isso, eu ainda o acho importante.

O senhor dá muita ênfase à questão pragmática do diplomata. Mas como foi e qual é a importância da sua formação intelectual?

Tenho oito anos de colégio jesuíta. E este é um estigma que me persegue pelo resto da vida. Foram oito anos. Era aula de manhã e à tarde, em Belo Horizonte...

Então, estamos discutindo muito aqui a questão da formação do diplomata...

Vocês não pensem que eu sou contra os intelectuais, vocês sendo intelectuais!

Mas, embaixador, o senhor não é um intelectual? O que é um intelectual?

Aquele que escreve em suplementos literários...

Uma pessoa que pensa o Brasil?

Ah, sim.

Que define aonde o país quer chegar, qual é o papel do país no cenário internacional...

Essa pessoa seria um colaborador de Política Externa, para a qual se requer um certo esforço intelectual...

Há algum autor, alguma obra em especial que influenciou na sua vida profissional?

Aquele livro sobre práticas diplomáticas, de Harold Nicholson, eu sempre achei muito interessante. Foi escrito na década de 1920 e continua atualíssimo. Ademais, é o bê-á-bá da profissão. É, realmente, um livro interessantíssimo.

O senhor disse que não é intelectual, mas ontem em sua palestra demonstrou conhecimento bem vasto sobre história, principalmente história brasileira.

Eu gosto de história. Eu não me considero intelectual, porque acho que o intelectual é uma pessoa com muitas e outras qualificações.

Sobre a Política Externa brasileira, houve, por muito tempo, uma certa animosidade entre Brasil e Estados Unidos por conta de vários fatores. Naquela época também existia uma política de tentativa de aproximação, em termos de relações comerciais, com países do Terceiro Mundo em detrimento dos EUA. Ironicamente, um governo que se diz de esquerda, hoje adota quase constantemente a mesma posição. Isso não chega a ser irônico?

Sem dúvida alguma. Porque o governo militar, eu costumava dizer, era um governo de direita e que fazia uma política de esquerda para promover vivamente os interesses dos segmentos mais conservadores da sociedade. E isso, no governo de Geisel, era muito claro. O Geisel era muito favorável a uma parceria entre os países do Terceiro Mundo, para diminuir as fronteiras entre estes países.

Vale a pena investir no Timor Leste, em termos de presença brasileira?

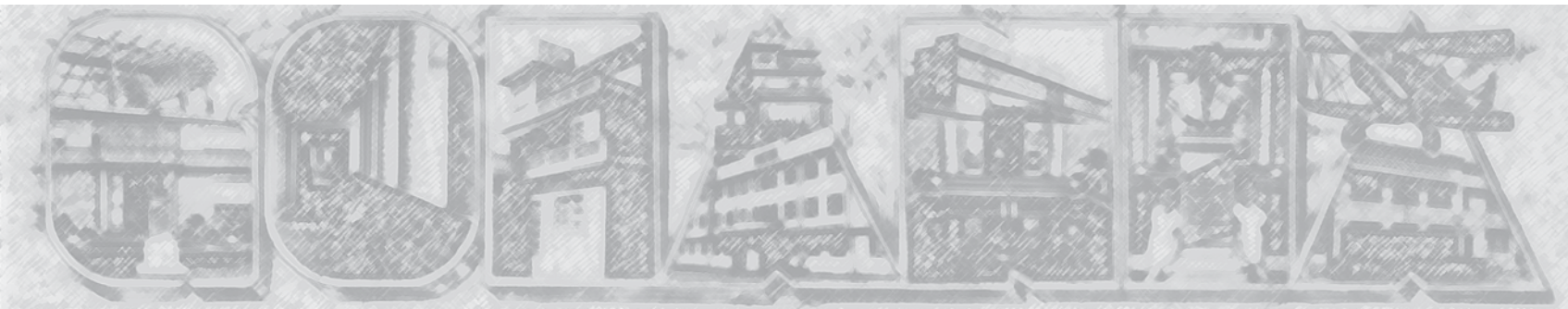
Eu não sou popular no Timor Leste porque dizia que o país não era viável. Alguém me disse que o Xanana ficou com raiva de mim. De fato, o Timor é um país complicadíssimo, porque eles procuram manter uma identidade latina e procuram falar um pouco de português, mas ainda têm uma influência avassaladora da Indonésia.

Em outros termos: vale a pena investir na comunidade dos países de língua portuguesa?

Vocês que gostam da língua portuguesa: é um povo, é um idioma muito bonito, que tem uma densidade cultural importante, que é a língua portuguesa. O problema é que a língua portuguesa em cada um desses países tem uma feição diferente. Lembro que uma vez fizemos uma reunião com uma delegação de Cabo Verde; no momento de assinar a ata final, foi uma dificuldade porque lá *ata* se escreve com “c” – *acta*... E eles não aceitavam *ata* sem o “c”. E, praticamente, instaurou-se um impasse ali.

Os ingleses escrevem diferente dos americanos. No entanto, eles se entendem.

Mas a diferença é muito menor entre eles. No caso do português fora do Brasil, a construção é diferente, a prosódia é diferente... A diferença entre o inglês dos americanos e dos ingleses é de pronúncia. A pronúncia americana é mais vulgar, mas o idioma é basicamente o mesmo. Aliás, vocês sabem que os Estados Unidos não têm uma língua oficial? No Brasil, constitucionalmente, o português é uma língua oficial. Nos Estados Unidos não há isso.



Há um movimento agora para que os EUA tenham a sua língua oficial.

Exato. Tanto que está crescendo muito a presença do espanhol. Você vai a Nova York – eu fico impressionado –, todos os anúncios são bilíngües, quer dizer, a comunidade hispânica falante está aumentando muito, uma coisa curiosa. Mas no nosso caso, a tal Comunidade dos Países de Língua Portuguesa é um foro que pode ser útil, do ponto de vista político, para harmonizar posições. Mas muito mais do que isso, não vejo que vá ser assim tão importante.

Dentro da Comunidade Européia, a língua portuguesa, de Portugal, é reconhecida. Com a unificação, o nosso português também será válido. Do ponto de vista econômico, além do cultural, isso será importante para o Brasil?

Para o Brasil é importante porque o mercado editorial se abre. Porque os países, embora falem e escrevam português um pouco diferente, passarão a ter mais facilidade de acesso a obras brasileiras. E isso não deixa de ser um fator econômico importante para as casas editoras, as publicações. Até para as telenovelas!

Voltando um pouco à questão da política externa e da política comercial do Brasil. Alguns anos atrás, o presidente Lula disse a seguinte frase numa reunião na Suíça: “O protecionismo é uma praga mundial”. Em 1981, quando o senhor recebeu o prêmio de Homem de Visão do Ano, disse a seguinte frase em seu discurso: “As práticas protecionistas dos países industrializados prejudicam tanto as nações atingidas pelas medidas discriminatórias quanto os consumidores das próprias nações. São a pior praga do comércio internacional.” O senhor inspira a política externa no Brasil hoje?

Não inspiro, não. O protecionismo, no fundo, tem uma componente de legitimidade, porque são medidas que surgem fortemente apoiadas em distritos eleitorais, em parlamentares. E isso, infelizmente, é muito manipulado. E o questionável é que estas práticas são objeto de manipulação.

O caso do etanol é típico, porque o etanol tinha um regime de importação livre nos EUA, como deve ser, porque é uma matéria-prima, um combustível. Aí veio a Interbras, que era filiada da Petrobras, e o que aconteceu? A ADM, que é uma empresa americana, entrou com uma ação contra o etanol brasileiro e eles impuseram uma tarifa de 54 centavos de dólar por galão, que está até hoje em vigor e que inviabiliza o etanol brasileiro nos EUA. A ADM era a maior empresa de recipientes e um dos maiores financiadores de campanhas presidenciais americanas. Então, uma empresa com um poder político muito grande usou este poder contra o produto brasileiro.

Pequenas e micro-empresas de vários países exportam muito. A Itália é um grande exemplo. Podemos comparar o Brasil com a Itália?

A Itália infelizmente é um país ainda virgem para os brasileiros, é um país que tem uma pujança econômica bastante significativa, embora em comparação com a Alemanha esteja atrás, mas é um país muito dinâmico, e nós não sabemos explorar a Itália. A Itália tem especialidade em comprar alguns produtos brasileiros, por exemplo a cachaça. De maneira geral, é um país que tem muito a nos ensinar. Nessa área de pequena e média empresa, por exemplo, eles têm uma experiência espetacular. O comércio italiano é praticamente apoiado pela pequena e média empresa, com um padrão de qualidade altíssimo, e isso acaba constituindo o tecido sócio-econômico do país. E a Itália também dá prioridade às pequenas atividades, como o artesanato, o que, por exemplo, no Brasil é desvalorizado.

Neste sentido, o protecionismo seria saudável para o País, diferentemente deste protecionismo americano da grande empresa.

O que existe no Brasil é algo muito mais disseminado. O Brasil é um país muito protecionista, de sentimento e pensamento. Desde 1938, a nossa política industrial é basicamente protecionista, e funcionou, ajudou muito no desenvolvimento do País, mas nós somos muito protecionistas, de fato. Vocês se lembram de que, até muito pouco tempo, não se conseguia comprar uma lata de azeite importado

aqui? Eu lembro que uma vez eu fui ao sul da França – eu morava em Londres – e, na hora de embarcar, eu me atrasei um pouquinho e minha mulher reclamou porque eu disse “espera aí que eu vou buscar azeite”. Então ela retrucou: “Você está pensando que estamos no Brasil?” Quando viajávamos, era a oportunidade de voltarmos com a mala cheia dos importados, que não encontrávamos por aqui...

Fale sobre a reforma do Palácio Pamphilli, sede da Embaixada brasileira em Roma?

Foi um projeto maravilhoso. O palácio estava muito decadente e eu achava aquilo deprimente para o Brasil, um país jovem, pujante, deixar perecer um patrimônio daquele. Eu, na época, falei com o Fernando Henrique que achava que devia reformar e ele disse: “Você pode reformar que eu arranjo os recursos”. Mas, no final das contas, não me arranjou um centavo.

Quem pagou a reforma?

Arranjei com algumas empresas: Infraero, Petrobras, mas o Fernando Henrique não forneceu nada. No final deu certo, foi uma experiência fascinante. Tive a inspiração de montar um comitê assessor formado por técnicos em arte. E tudo que eu fazia discutíamos no comitê. Aliás, eu decidi tomar uma iniciativa ousada: de mudar a cor do Palácio, porque ele tinha aquela cor de tijolo, marrom. Mas fizemos uma pesquisa e verificamos que o Palácio, na sua origem, era azul-claro, e resolvemos colocar o azul-claro. Eu fiquei achando que seríamos crucificados, mas tudo foi muito bem recebido. Enfim, foi uma experiência maravilhosa, o nível de sofisticação da reforma foi elevado, algo impressionante.

O senhor falou que ainda há pouco interesse pelo Brasil no exterior. Seria conveniente aumentar este interesse, inclusive como forma de aumentar o comércio exterior?

Claro que sim.

E o Itamaraty tem alguma estratégia neste sentido?

Não, acho que não. Seria preciso fazer uma campanha de promoção do Brasil no exterior.



Promovendo o quê?

Os nossos valores.

Cultura?

Sim, porque o nosso grande produto de exportação é cultura. E também a criatividade brasileira, que eu acho fantástica, Oscar Niemeyer, as telenovelas... Vocês sabem que uma vez recebi uma delegação oficial chinesa, e os chineses só queriam falar da Escrava Isaura...