

SOUSA GALITO, Maria (2006). Mestre João Manuel Marques da Cruz. In (2007) Trinta Entrevistas no Âmbito da Diplomacia Económica de Portugal no Atlântico. CI-CPRI, ENT, N.º19, pp. 158-165.

ENT: Entrevistas



Entrevistado: *Mestre João Manuel Marques da Cruz*
Presidente do ICEP

Dia: 4 de Julho de 2006, 10h30h.

Local: Sede do ICEP, Av. 5 de Outubro, n.º 101.

Duração da entrevista: 28m

MSG (Maria Sousa Galito), JMMC (João Manuel Marques da Cruz)

MSG: *Agradeço imenso, Dr. Marques da Cruz, por me ter concedido esta entrevista. Peça-lhe para falarmos um pouco sobre diplomacia económica e sobre o papel do ICEP.*

JMMC: «Todos os países possuem, actualmente, um conceito de diplomacia económica. Pode chamar-lhe assim ou de forma semelhante, mas o primeiro ponto a reter é que a diplomacia económica não é uma invenção portuguesa. Fora de contexto, é um movimento geral internacional, porque é na esfera económica que a disputa de interesses dos Estados mais se faz sentir.

«O modelo português de diplomacia económica é razoavelmente equilibrado, porque existe o ICEP – uma entidade do Ministério da Economia. Daqui a alguns meses, o ICEP será fundido com a API, e o produto final vai chamar-se AICEP. O ICEP é uma estrutura de aproximadamente 600 funcionários, a API uma estrutura de cerca de 60 pessoas. Tudo o que seja *fusões* implica, em princípio, um ganho.

«É importante que haja uma estrutura do Ministério da Economia – ICEP ou AICEP, é irrelevante – que seja o contraponto das missões diplomáticas. Penso que uma diplomacia económica 100% baseada nas estruturas do Ministério da Economia sem intervenção das embaixadas, ou em missões diplomáticas sem intervenção do Ministério da Economia, são fórmulas não equilibradas. Razão pela qual defendo, que o modelo português de diplomacia económica é equilibrado.

«Há que definir os procedimentos, com base em três princípios simples. Primeiro, deve haver uma unidade de acção no exterior, ou seja, quando Portugal interage com o exterior, não é o ICEP ou a embaixada que fala, é Portugal.

«Segundo, deve haver respeito por duas cadeias hierárquicas diferenciadas. Ou seja, o embaixador reporta ao Ministro dos Negócios Estrangeiros, os delegados do ICEP reportam ao Presidente do ICEP.

«Terceiro – princípio muito salutar – as duas entidades (MNE e ICEP) cooperam e trocam informações no dia-a-dia.

«São estes os três princípios da nossa diplomacia económica. Acho-os correctos. Há países que possuem modelos mais na esfera do Ministério da Economia, outros na do Ministério dos Negócios Estrangeiros. O que vejo é uma evolução para modelos de partilha.

«O diplomata pode e deve participar, mas continua a ser um diplomata, pelo que está condicionado a intervir em determinados negócios de auxílio às empresas, mas que competem ao representante do Ministério da Economia. Por isso, o diplomata tem de ser sempre mais neutro. O representante do Ministério da Economia *veste mais a camisola* da exportação portuguesa.

«Mas como lhe digo, o importante é que haja diplomacia económica e que haja um modelo equilibrado.»

MSG: *Na opinião do Dr. Marques da Cruz, temos em Portugal um modelo de diplomacia comercial – uma vez que se privilegia a promoção das exportações e do Turismo, e a atracção de IDE? E não de diplomacia económica no sentido lato, por exemplo?*

JMMC: «Francamente não concordo. Há fundamentalmente uma questão de escala. No âmbito da sua diplomacia económica, os grandes países jogam armas que Portugal, pela sua dimensão, lhe é irrelevante jogar – quando se fala de sanções, ou algo do género.

«Mas Portugal, além dos aspectos puramente comerciais – que são importantes, relacionados com a promoção das exportações, o apoio à internacionalização das empresas portuguesas, e angariação de investimento para Portugal, que é o papel da API, e faz parte do modelo português de diplomacia económica – visa a resolução de diferendos económicos, por exemplo, em reuniões técnicas com outros países.

«Há um grupo que se reúne para resolver os diferendos económicos com o Brasil, que existem. Há as célebres comissões mistas que servem para tentar equilibrar, em termos macroeconómicos, as relações económicas com vários países. Essas comissões mistas são parte integrante da nossa diplomacia económica.

«Agora, os países precisam ser conscientes da escala que têm. Torna-se caricato medir, ou comparar, a visão/intervenção de Portugal na Organização Mundial de Comércio (OMC) com a dos EUA, porque o poder negocial é completamente diferente.

«Mas eu não diria que os grandes países com maior poder negocial possuem uma diplomacia económica e os pequenos países possuem uma diplomacia comercial. Acho que é tudo diplomacia económica. Todos agem em função do mesmo, só que alguns têm mais meios/armas económicas à sua disposição.»

MSG: *Há uma vantagem líquida na fusão entre delegações do ICEP e as embaixadas?*

JMMC: «Eram pouquíssimas as embaixadas que tinham um diplomata económico. Nas mais de 90 embaixadas portuguesas, na maioria delas, não havia qualquer assessor ou diplomata encarregue de missões económicas. Nas principais havia, de facto, mas não na maioria.

«Depois, era uma duplicação. Os delegados do ICEP são todos licenciados, na sua maioria em Economia ou Gestão. O diplomata seria um diplomata licenciado nas mesmas escolas. Objectivamente, eram pessoas com o mesmo perfil, pelo que havia um desperdício.»

MSG: *Portanto, não havia funções extra nas embaixadas passíveis de serem descuradas no processo de fusão?*

JMMC: «Não. E porquê? Porque todos os delegados do ICEP são, simultaneamente, acreditados como diplomatas, como conselheiros económicos de Portugal. São delegados do ICEP, é o ICEP que lhes paga o ordenado. Estão presentes, por exemplo, em reuniões de coordenação entre países da União Europeia – o que é muito comum fora do espaço comunitário.

«Por exemplo, na China. Os membros da União Europeia acreditados na China reúnem-se ciclicamente – periodicamente, não é todos os dias, aliás, é mais de três em três meses – para tratar de assuntos económicos. E quem vai a essa reunião? Vai o delegado do ICEP – não na qualidade de delegado do ICEP, nessa reunião só podem participar diplomatas – mas de diplomata de Portugal.

«Portanto, todo o delegado do ICEP é conselheiro económico. Para aquela reunião, despe o casaco de delegado do ICEP, veste o de conselheiro económico e assegura, assim, missões mais de coordenação de Estado.»

MSG: *Portanto, poupam-se recursos?*

JMMC: «É a tal história. Se me perguntar “mas outros países maiores têm”. Têm. Normalmente, é uma questão de escala. Somos um país pequenino, tem de haver alguma *polivalência*.

«Não acho que se justifique a não fusão – talvez em dois ou três países do mundo, mas esta é a excepção que confirma a regra – porque o delegado do ICEP pode, com benefício para o conjunto do Estado, em termos de Poupança – ocupar esse lugar.»

MSG: *O Dr. Marques da Cruz mencionou diferendos com o Brasil – e eu estou a estudar as relações de Portugal sobretudo com o Brasil, os PALOP e os EUA. Que diferendos podiam ser?*

JMMC: «Há diferendos com todos os países. Com o Brasil há sempre muitos, por uma razão simples: o Brasil é um mercado muito proteccionista, com regras técnicas difíceis. Por isso, há empresas portuguesas que ou investiram no Brasil ou pretendem exportar para o Brasil e que não conseguem, ou enfrentam problemas relacionados com concessões, taxas aduaneiras. É evidente que o Brasil também reporta alguns problemas gerados por empresas portuguesas sobre as suas congéneres brasileiras, mas há mais casos reportados por Portugal.

«Nas relações com o Brasil têm de se respeitar as regras do mercado brasileiro ou do Mercosul, mas nós entendemos que algumas dessas regras são discriminatórias. É um tema complexo. Na prática, o que temos de fazer é dialogar. É verdade que o Governo brasileiro tem estado sempre disponível para esse diálogo.»

MSG: *Enquanto aguardava pelo Sr. Dr. na saleta, consultei uma notícia de 23 de Junho deste ano, num jornal que estava sob a mesa, em que dizia o seguinte: «O comércio entre Portugal e o Brasil é pouco relevante (...) Nos últimos anos as exportações de Portugal para o Brasil estão a crescer 20% ao ano, mas como se parte de uma base reduzida, o valor ainda é pouco expressivo.»*¹

JMMC: «É verdade. O ano passado, batemos o recorde do comércio com o Brasil mas, para lhe dar números, exportamos para Angola entre quatro e cinco vezes mais do que exportamos para o Brasil. O Brasil tem 180 milhões de pessoas. Angola tem 13/14 milhões – muitos dos quais nem estão no mercado. Para Angola está na ordem dos 1000 milhões de dólares. Para o Brasil na ordem dos 220 milhões de dólares.

«Há muitos laços entre Portugal e o Brasil, sobretudo históricos, culturais e linguísticos, mas não há laços suficientemente fortes de outra natureza – nomeadamente económica. Esperemos que a situação melhore.»

MSG: *Poderá haver uma maior integração da CPLP – no âmbito económico, por exemplo?*

JMMC: «Não. A CPLP não é minimamente plausível. É uma comunidade linguística, cultural, de intercâmbio de pessoas e de amizade entre povos. Mas conferir-lhe uma componente económica? O mundo não é assim. Não podemos ter lirismos. Portugal é Estado-Membro da União Europeia, o Brasil da Mercosul; os PALOP actuam nos seus respectivos espaços geoeconómicos. Tem de haver cooperação bilateral, mas a CPLP é uma construção política. Não me considero um político mas um técnico, pelo que esse discurso não resiste a uma análise económica.»

MSG: *A Língua Portuguesa não pode potenciar/estimular um mercado? Qual a relação dos delegados do ICEP com o Português enquanto idioma de negócios?*

JMMC: «Nós falamos em Português e exigimos que os nossos representantes de topo – no estrangeiro, mesmo quando não são portugueses – falem Português. Temos muito gosto em falar em Português.»

¹ MOTTA, Sérgio B. (2006). Comércio entre Portugal e Brasil é pouco relevante. *Diário de Notícias*, Secção Economia, Políticas & Conjuntura, 23 de Junho, p. 4.

«Mas nós apoiamos empresas nacionais quer utilizem marcas escritas em Português, quer noutras línguas. Para nós, é mais interessante a componente económica, de ajudar a empresa a internacionalizar-se, mesmo usando uma designação italiana (se for do sector da Moda) ou inglesa (se for no sector das Tecnologias da Informação), do que sermos muito puristas e, em consequência, prejudicarmos as empresas.»

MSG: *Passemos, então, a discutir a relação do ICEP e das embaixadas com as empresas. No âmbito das minhas entrevistas a Srs. Empresários, pelo menos até agora, fiquei com ideia de que recorrem pouco às embaixadas, por estas serem burocráticas e por conferirem pouco apoio técnico. Será assim?*

JMMC: «Bom, sabe, há empresas que recorrem pouco e empresas que recorrem muito. Desejo que as delegações do ICEP – e todo o meu esforço vai nesse sentido – sejam cada vez mais *portas abertas para as empresas*, e cada vez menos instrumentos da Administração Pública. Não quero que os meus agentes façam relatórios para o Estado. Cada delegação do ICEP deve ser um *centro de atendimento* a empresas.

«A maior parte do trabalho das delegações do ICEP se centra em torno das empresas. Por exemplo, uma empresa quer iniciar-se num país como a República Checa ou a Polónia, contacta a delegação, faz uma exposição sobre os seus produtos e sobre o que acha ser a oportunidade de negócio. A delegação analisa o mercado e diz: “Olhe, acho que tem razão, venha para cá que vai conseguir vender”, ou explicar o contrário. As relações devem ser muito francas. “Olhe, escusa de vir. Se quiser vir, venha, mas acho que não vai ter sucesso”.

«Se o mercado parecer propício ao negócio, o ICEP prepara gratuitamente todos os contactos para a empresa. No caso de uma empresa que entra pela primeira vez no mercado X, a delegação consegue os contactos, marca as reuniões e acompanha a empresa. Portanto, a primeira introdução ao mercado é feita gratuitamente, pelo ICEP, a qualquer empresa portuguesa.

«Mas há que ser realista. Há mercados que, em determinados sectores, são muito sensíveis ao preço.»

MSG: *O Dr. Marques da Cruz já me falou do Brasil. Pedia-lhe talvez um pequeno comentário sobre os PALOP e os EUA.*

JMMC: «Para Portugal, os EUA são o primeiro mercado fora da União Europeia. Os EUA representam, grosso modo, 5% das exportações portuguesas e deviam representar mais, uma vez que há países, na União Europeia, para os quais o mercado dos EUA representa 10%. Portanto, os EUA são um mercado muito importante e com grande capacidade de crescimento.

«Angola é um mercado fenomenal, com elevadas taxas de crescimento e é o segundo maior mercado para Portugal, fora da União Europeia. Mais do que o Brasil, o quarto maior mercado para as exportações portuguesas.»

MSG: *O mercado brasileiro acabou por defraudar as expectativas do tecido empresarial português que nele apostou, nestes nos últimos anos?*

JMMC: «Pode dizer-se que foi uma desilusão, mas com um sorriso, porque nunca vendemos tanto para o Brasil como agora. Batemos o recorde, mas continua a saber a pouco, porque é um mercado enorme. Possui taxas aduaneiras altíssimas, algumas das quais com um sistema muito intrincado, que leva a que, uma vez pagos os impostos, se duplique o preço da mercadoria.

«Não é uma situação que apenas penalize as empresas portuguesas, mas os produtos provenientes da União Europeia, só que os produtos lusos competem com produtos da Mercosul que não pagam impostos, o que se traduz numa desvantagem muito grande.»

«Por seu lado, o mercado dos EUA é muito aberto. Têm regras. Mas há que diferenciar regras de barreiras alfandegárias. Os EUA são inflexíveis nas suas regras, mas estas são claras – regras de uma só interpretação. A empresa portuguesa precisa cumprí-las mas está tudo muito explicado, com muitos formulários.

«No âmbito das barreiras alfandegárias, é mais do tipo: “Desta vez passou assim mas para a próxima já não passa”. É a surpresa. O mercado dos EUA não tem surpresas, possui é aquelas regras todas e chegam-se a subcontratar pessoas para as cumprir. Portanto, num mercado como o dos EUA – aberto e transparente – o ICEP ajuda as empresas portuguesas a cumprir essas regras, porque são indiscutíveis.

«Quanto aos outros países de língua oficial portuguesa, são realidades muito diferentes entre si. Moçambique tem uma dimensão muito pequena, comparada com a de Angola.

«Ou seja, do ponto de vista cultural, político, existe CPLP. Do ponto de vista económico não existe CPLP. Há relações bilaterais entre Portugal e os PALOP, algumas muito estreitas com Angola, outras menos estreitas com Moçambique – pois está mais próximo da África do Sul, por razões evidentes – e estreitas com Cabo Verde.

«Aliás, as relações são estreitas com Angola e Cabo Verde, mas a dimensão de Angola não se compara com a de Cabo Verde. Por seu lado, a Guiné-Bissau e S. Tomé e Príncipe não têm a menor expressão. Portugal podia exportar mais para Moçambique.»

MSG: *Mas há limitações por causa de Moçambique fazer parte da Commonwealth, e com o espaço anglófono, é isso?*

JMMC: «Há uma relação muito próxima entre Moçambique e a África do Sul. Não é com *anglofonia*, pois dá a noção de que o mundo que fala Inglês penetra muito em Moçambique. Não, só a África do Sul, e por proximidade geográfica. É natural que um produto que é transportado por carro ou por camioneta tenha um preço mais vantajoso do que vindo de Portugal. De Lisboa a Maputo são dez horas de voo, o que implica um acréscimo de custo. E a indústria sul-africana é muito competitiva.»

MSG: *Que opinião tem o Dr. Marques da Cruz relativamente aos chamados “produtos da saudade”?*

JMMC: «Os *produtos da saudade* são pouco relevantes nas exportações portuguesas. São pouquíssimo importantes. As exportações portuguesas rondam os 42 mil milhões de euros. O que mais exportamos são “máquinas”, com 11 mil milhões de euros. Em segundo lugar temos o Turismo, com 6 mil milhões. Segue-se a Moda (tudo o que vai

desde sapatos a produtos têxteis), onde há alguma mistura, com exportações de qualidade e marca, mas também exportações que não têm essas características e sentem, por isso, dificuldades competitivas com países como a China (diria que é metade do sector da Moda).

«São estas as três grandes exportações portuguesas: Máquinas, Turismo e Moda. O vinho de mesa, talvez o “produto da saudade” mais típico, corresponde a uma fatia de 300 milhões de euros, contra as “Máquinas” que são 11 mil milhões. Estamos a falar numa ordem de 30 vezes menos.»

MSG: *Quando estudei em Washington DC, os donos da casa em que aluguei um quarto de estudante, pelo tempo que lá estive, presentearam-me à chegada com um vinho de mesa português. Disseram-me ser grandes apreciadores mas que, simultaneamente, tinham grandes dificuldades em comprar aquele produto, talvez mais nas lojas especializadas de Nova York. Haverá aqui uma oportunidade descurada?*

JMMC: «É verdade. Explica-se por uma única razão: circuitos de distribuição.

«Há uma empresa espanhola chamada “Torres” que vende mais do que toda a exportação portuguesa de vinhos. É uma questão também de escala. Portugal dispõe de muitos produtores isolados, que deveriam talvez ser unidos/fundidos de alguma forma. Porque fundindo, obtém-se a escala que permite entrar nos canais de distribuição.»

MSG: *Mas se não se fundem, não poderia o ICEP ajudar a organizar uma acção conjunta, que os levasse juntos para “conquistar” um mercado?*

JMMC: «Não. Veja, sempre lidei com empresas mas...»

MSG: *Nada substitui o papel/dinâmica das próprias empresas?*

JMMC: «É. O Estado quando se mete em projectos empresariais, só faz asneira. O que o Estado deve dizer é: “Empresas, fundam-se”, “se fizerem processos de fusão, nós damos uma isenção fiscal”, coisas desse tipo. Mas as empresas é que têm de saber se o querem fazer. O Estado pode dar conselhos.

«O Estado ajudou a criar a Mglass, relacionada com produtos de *vitrocristal* de grande qualidade com o objectivo de exportar para os EUA. O Estado criou uma empresa, conjuntamente com câmaras municipais e alguns privados (minoritários), obviamente que a empresa está falida. O Estado não sabe gerir empresas. O Estado tem de ser o motor para impulsionar os outros a fazer. Dar isenções e apoios fiscais, para que as iniciativas privadas se concretizem mas não mais do que isso.»

MSG: *Vamos então a uma última questão, sobre intelligence económica, se existe em Portugal, se podia investir-se mais nesta matéria? Um pequeno comentário, Dr. Marques da Cruz.*

JMMC: «Claramente que sim, existe *intelligence económica*. Eu seria injusto se dissesse que não existe *nada*. Neste edifício, há um andar onde profissionais de qualidade se dedicam apenas a fazer *isso* e que elaboram relatórios que são muito

apreciados por empresas, sobre a nossa visão das oportunidades de negócio – pela Internet divulgam-se as oportunidades de negócio.

«Mas se me pergunta se é uma área na qual se deve investir, claramente. Para ajudar a dar uma oportunidade à empresa. Mas depois compete a esta agarrar a oportunidade de negócio, ou não. O Estado lava as mãos, pois a sua missão é apresentar a situação à empresa. Agora “compete-vos julgar” se foi uma oportunidade. O Estado deve ter essa grande *autolimitação*. Se não, estamos a criar empresas públicas e já sabemos qual é o fim da história.»

MSG: *Agradeço imenso ao Dr. Marques da Cruz por me ter concedido esta entrevista.*