

SOUSA GALITO, Maria (2006). Dr. Manuel Ramires de Oliveira. In (2007) Trinta Entrevistas no Âmbito da Diplomacia Económica de Portugal no Atlântico. CI-CPRI, ENT, N.º23, pp. 189-200.

ENT: Entrevistas



Entrevistado: **Dr. Manuel Ramires de Oliveira**
Assessor do Ministério da Economia

Dia: 2 de Novembro 2006, 15h

Local: Ministério da Economia – Av. Da República, n.79,1º

Duração da entrevista: 1h30m

MSG (Maria Sousa Galito), MRO (Manuel Ramires de Oliveira)

MSG: *Boa tarde, Dr. Ramires de Oliveira. Com o XV Governo da República Portuguesa (2003), a Política Externa Portuguesa passou a incluir como prioridades, a necessidade de promover uma diplomacia económica activa. Nestes últimos anos o Dr. Ramires de Oliveira tem verificado uma evolução no âmbito da diplomacia económica? Existe um modelo consistente de diplomacia económica em Portugal, ou discutimos questões que ainda não transitaram do papel para a prática?*

MRO: «Em primeiro lugar, não se pode ficar com a ideia que, em Portugal, antes de 2003, nunca se tinha feito diplomacia económica. Isso é completamente falso.

«Em primeiro lugar, gostaria de dizer que, em Portugal, desde há muitos anos que existem organismos com a responsabilidade da promoção económica externa.

«A Secretaria de Estado dos Negócios Estrangeiros, hoje denominado Ministério dos Negócios Estrangeiros, teve sempre um pendor essencialmente político. Ainda hoje, a grande maioria dos membros da carreira diplomática – dos nossos embaixadores, pessoas de grande mérito – possui formação jurídica ou política.

«Só depois da Segunda Guerra Mundial é que o nosso país foi confrontado com uma nova realidade externa, com o aparecimento de organizações ligadas a questões económicas. Por exemplo, o *Plano Marshall* – com variadíssimas evoluções, mas que originaria o projecto da OCDE – que forçou os países, inclusivamente Portugal, a possuir interlocutores para levar a efeito essas negociações.

«Para Portugal, o grande desafio económico externo seguinte, foi participar na fundação da *European Free Trade Association (EFTA)*. O Estado português teve de criar interlocutores para as negociações dessa adesão; e a questão foi organizada por institutos – um pouco *ad hoc* – para esses objectivos.

«Antes do 25 de Abril de 1974, havia o Ministério da Economia e algumas Secretarias de Estado sectoriais. Depois do 25 de Abril de 1974, foi decidido criar uma nova estrutura do Governo português, que incluía a criação, designadamente, do Ministério da Indústria e do Ministério do Comércio.

«O ministério do Comércio passa a ser o braço económico do Estado português. Tinha a seu cargo a definição de uma Política Económica Externa. Recebeu os representantes dos pequenos organismos que haviam acompanhado a criação da EFTA; e vai tutelar o então Fundo de Fomento da Exportação que, passados alguns anos – e já depois da adesão de Portugal à então Comunidade Económica Europeia (CEE) – passou a chamar-se ICEP.

«Temos aqui um conjunto de estruturas que tinham por objectivo representar o Estado português e defender o interesse de Portugal nos organismos internacionais, designadamente na EFTA, no GATT e noutras organizações no seio das Nações Unidas.

«Portanto, a defesa dos interesses económicos do Estado vem de longe. Mas há medida que as relações económicas externas portuguesas se tornam mais complexas, surge um problema: a crescente rivalidade entre o Ministério dos Negócios Estrangeiros e o Ministério do Comércio – actualmente o Ministério da Economia.»

MSG: *Rivalidade, disse? Mas não era suposto que a cooperação interministerial, em Portugal, tivesse aumentado nos últimos anos?*

MRO: «(risos) Por isso lhe peço que analise as questões com agudeza, sem nenhuma ingenuidade.

«Há um factor que vai ter uma influência muito grande neste contexto: a nossa adesão à CEE, hoje União Europeia. É um momento crucial na batalha, na guerra surda de influências e de poder. Uma batalha que vai ser, em grande medida, ganha pelo Ministério dos Negócios Estrangeiros, no qual se decide criar a Secretaria de Estado – que já teve vários nomes, mas que hoje em dia se designa – dos Assuntos Europeus.

«Que poderes e capacidades de actuação vai ter essa Secretaria de Estado dos Assuntos Europeus? É um assunto complexo, porque decorre da rivalidade que anteriormente referi entre o Ministério dos Negócios Estrangeiros (visão política) e o Ministério da Economia (visão económica).

«Não é um problema apenas português. Há países em que, essa visão económica, existe no Ministério do Comércio, noutros só no Ministério das Finanças mas, no fundo, há sempre duas visões: uma económica e uma política. Como vamos coordenar estas duas visões e que organismo vai liderar esse processo? Este problema não é fácil de resolver e cada país tem procurado equacioná-lo à sua maneira.

«Sejamos realistas. No meu entender, onde há poder há rivalidade. Independentemente do tipo de cooperação que possa ser definida, cada uma das partes vai querer protagonismo para si próprio. É humano.

«Por um lado, temos o Ministério dos Negócios Estrangeiros e as nossas missões, as nossas embaixadas e representações permanentes no exterior, as quais são dirigidas por membros da carreira diplomática.

«Por outro lado, existem organizações externas, nomeadamente as do ICEP, que também têm representações exteriores, com o objectivo de adjuvarem os empresários portugueses no seu processo de internacionalização. E em determinada fase – pois tem variado com os Governos e com as épocas – também ajudam a captar investimento directo estrangeiro.

«O Ministério da Economia, em princípio, comanda o ICEP. No futuro, vamos a ver; nunca se sabe, no contexto das actuais reformas da Administração Pública.

«Estas duas realidades que, por vezes, entram em conflito de interesses, têm originado uma discussão interna. Por um lado, os embaixadores dizem: “Nós é que somos os representantes do Estado no exterior, portanto, nós é que devemos comandar os esforços dessa representação.”

«Por outro lado, temos toda a máquina do ICEP, a dizer: “Nós é que somos os técnicos, é que conhecemos os produtos e os sectores de actividade; é que conhecemos as características das nossas empresas; consequentemente, nós é que estamos em condições de ajudar as empresas portuguesas a ultrapassar as suas dificuldades e os seus desafios no exterior.”

«Até aqui, nada de novo. Vivemos numa época em que o mediatismo tem um grande peso. A *Marca – label* – é algo fundamental, porque todo o objecto pode ter uma expressão diferente conforme a designação que se lhe atribui.

«Então um dia, alguém avançou e disse: “Falemos de diplomacia económica”. E tirou o coelho da cartola. Foi uma jogada política, evidentemente, inserida no programa eleitoral de um determinado partido político que se ambicionava (e foi) Governo. E também foi uma jogada pessoal, de um determinado Ministro desse Governo.»

MSG: *No entender do Dr. Ramires de Oliveira, tratou-se apenas de uma jogada política e/ou pessoal, ou acabou por ser uma verdadeira tentativa de reforma e de conceptualização, no sentido de melhorar o que já existia?*

MRO: «Não é apenas uma jogada pessoal, mas o lançamento desta questão – da diplomacia económica – com tanta pompa e circunstância, tem dois níveis de interpretação: primeiro, o interesse do Governo em chamar a atenção para um tema, enquanto tenta *marcar pontos* junto dos cidadãos. “Vamos fazer uma nova política.” A hipótese é lógica e natural.

«Segundo, na retaguarda dessa decisão – à qual chamaria de *política geral*, positiva para o país – está mais um episódio do conflito de interesses e de controlo. Nos documentos publicados sobre diplomacia económica vêm ao encontro de um objectivo

político que, há muito, a carreira diplomática reivindicava: conseguir algum poder sobre o ICEP.

«Portanto, a diplomacia económica é apresentada como uma grande novidade, mas não tem novidade nenhuma. A ideia apresentada pelo Governo português da altura (2003), era: “Existe um conjunto de embaixadas que deviam ser aproveitadas para fazer promoção externa.”

«O grande problema que se coloca é o seguinte: as embaixadas estão em condições de o fazer? Possuem a *expertise* e os meios necessários para o conseguir? A resposta, na minha opinião, é óbvia: não têm. Mas, então, qual o organismo que possui essa *expertise* e esses meios necessários? O ICEP.

«Portanto, a grande jogada é a seguinte: “Se nós agora pudermos chefiar as delegações do ICEP, vamos ficar com a glória de dizermos que vamos realizar acções” quando, na realidade, essa capacidade vai ser limitada e depender da personalidade do embaixador em funções.

«Ao longo da minha actividade profissional, conheci muitos embaixadores. Alguns excelentes, *avant la lettre*; ainda não existia a marca “diplomacia económica” e já esses embaixadores eram exímios aplicadores dos princípios que a regem. Mas também conheci embaixadores que não estão vocacionados para o efeito e que não atribuem a mínima atenção ao assunto. Assim foi e assim continuará a ser.

«O que se pretende com a diplomacia económica? Aproveitar-se uma rede ampla de embaixadas, consulados, pode servir-nos de instrumento no auxílio das nossas empresas. Mas para além da boa vontade – que não duvido que exista – que meios disponíveis existem? Os mesmos de sempre.

«O primeiro documento publicado, pretendia ser uma base legal, porém, é um simples despacho. Lembra-se de lhe dizer para analisar as questões com olhos abertos? Repare bem. Tudo o que existe sobre esta importantíssima matéria é um despacho – refiro-me ao Despacho Conjunto n.º 39/2004, este que lhe vou entregar.

«O que dá ideia do que está a mudar.

«O Despacho Conjunto n.º 39/2004 não cria nada, não confere meios, não contrata técnicos, não realiza estudos. Limita-se a explicar que, por exemplo, no ponto 1: “Os embaixadores em Portugal e no estrangeiro poderão receber instruções e orientações sobre matérias económicas do Ministro dos Negócios Estrangeiros e das Comunidades Portuguesas, ou do Ministério da Economia (...)”. Propõe uma maior coordenação entre os dois Ministérios, as embaixadas e o ICEP. Mas quanto a instrumentos e acção? Tudo continua tal e qual como era dantes. A realidade é a que existe, porque as pessoas são as que estão e os meios disponíveis são os que temos.

«A diplomacia económica começa a ser falada pelo mesmo Governo que disse a famosa frase: “O País está de tanga.” Coincide com o ciclo – para o bem e para o mal – do “não há dinheiro”.

«Resultado, nada de novo. Não há novidades, por duas razões: porque não é preciso que apareçam – a máquina existe e está pronta a funcionar – e porque, se fosse preciso, o

Estado não teria capital para investir nesse cavalo de batalha. Não é um problema exclusivo da diplomacia económica, insere-se na conjuntura geral que Portugal enfrenta.»

MSG: *Numa das entrevistas, um dos embaixadores queixou-se de ter de apelar a “várias cabeças”, por vezes conflituantes. Mais uma vez a questão da hipotética (não) coordenação interministerial. Estão a ser tomadas medidas para resolver esse hipotético problema?*

MRO: «Não lhe posso responder a essa pergunta, porque isso pressupunha uma redefinição que acho necessária, sobre quais os objectivos da diplomacia económica. Mas antes desta história toda, já havia a máquina do ICEP – só havia uma cabeça, à qual todos pediam contas e estava tudo resolvido (risos). A introdução de mais cabeças foi consequência da tal “diplomacia económica” introduzida pelo XV Governo da República Portuguesa.

«Mas, portanto, não existem grandes possibilidades no momento actual de aumentar os meios. Temos de trabalhar com os que existem. Na minha opinião, os foguetes lançados foram um fracasso.

«Há razões para isso. Primeiro, o Governo acabou por enfrentar grandes dificuldades no âmbito interno; foi eleito para um período de quatro anos, resistiu apenas dois. Resultado, não pôde levar a bom porto várias decisões, inclusivamente ao nível da diplomacia económica. Segundo, a implementação da diplomacia económica não foi brilhante; pela falta de definição de para onde se enviam os papéis, etc. Mas há outra razão, é que mandar é muito difícil.

«Uma das ilusões de quem detém o poder, é que as questões se resolvem emitindo um decreto. Escreve-se um decreto e depois diz-se: “Está feito”. Mas quando as pessoas pensam que o assunto terminou, é que ele começa; porque é quando se inicia a fase da implementação, que é decisiva.

«O que aconteceu no âmbito da diplomacia económica, é que as individualidades competentes para a aplicar no terreno, não acreditavam muito nela. É essa a minha convicção.

«Os embaixadores – a senhora falará com eles, ouvirá o que dizem, duvido que lhe digam isto, mas – não estavam muito interessados na diplomacia económica. Exceptuando casos em que havia interesse em ter preponderância sobre o ICEP e mandar nas Delegações do ICEP.

«*Mandar* faz muito bem ao nosso ego mas *dá trabalho*, implica responsabilidades. Depois dos embaixadores *dizerem cobras e lagartos* do ICEP, a verdade é que, quando a questão foi implementada, houve logo quem tivesse levantado problemas. Porque no tal Despacho Conjunto n.º 39/2004, constava a necessidade de redigir relatórios, tomar medidas e definir objectivos. De repente, chegaram à conclusão, que aquilo *era uma grande maçada*.

«No Ministério da Economia e no ICEP também não havia grande entusiasmo, porque cumprir o disposto no Despacho Conjunto, implicava mais relatórios, ouvir mais esta e aquela individualidade.

«Portanto, depois da apresentação mediática, as pessoas envolvidas nas matérias, perderam entusiasmo.

«Para que se estabeleça um acordo e este possa funcionar, é preciso salvaguardar um pressuposto básico: que as partes envolvidas ganhem alguma coisa com isso. O grande problema era saber o que cada uma das partes iria ganhar com o tal Despacho Conjunto n.º 39/2004.

«Na altura, as pessoas pensavam que o Ministério da Economia acabaria por não ganhar nada com o assunto. O ICEP já fazia o seu trabalho. Adicionar alguns embaixadores ao processo podia ser útil, mas não necessariamente; nem todos os embaixadores constituiriam uma mais-valia para o processo. Então para que é que se iria concretizar um mau negócio?

«Por outro lado, diziam: “Isto vai ser uma grande maçada, vou ter de escrever uma data de relatórios, e ter de assumir uma série de responsabilidades; mas e se as exportações não crescerem? As pessoas vão-me responsabilizar e que culpa tenho eu?”

«No fundo, ninguém realmente reconheceu grande conveniência à mudança. A não ser a vantagem táctica, ganha pelo Ministério dos Negócios Estrangeiros e pelos senhores embaixadores, que passaram a assumir uma preponderância formal sobre a diplomacia económica.

«Entretanto o Governo caiu.

«Sobe ao poder o Governo encabeçado por Pedro Santana Lopes, que enfrentou todos os problemas que conhecemos; curiosamente, tinha duas pessoas de grande mérito: o Ministro da Economia, o Eng. Álvaro Barreto; e um dos mais distintos embaixadores portugueses, António Monteiro. Dois grandes senhores, que não tiveram nada a ver com as trapalhadas do Governo, e que resolveram tomar medidas no âmbito da diplomacia económica; pois era evidente, era patente, era óbvio, que o modelo português de diplomacia económica não estava a funcionar.

«Mas o Governo de Pedro Santana Lopes cai rapidamente. As medidas que essas duas pessoas de grande mérito queriam implementar, não chegaram a ser levadas à prática.

«É eleito um novo Governo, liderado por José Sócrates. O Ministro dos Negócios Estrangeiros, Freitas do Amaral, procura levar a efeito uma reforma da diplomacia económica.

«Entretanto, houve novidades? Houve algumas novidades que me deixaram perplexo. Há um comunicado do Conselho de Ministros de 29 de Junho de 2006, ponto 6: «Resolução do Conselho de Ministros que estabelece o regime de funcionamento da diplomacia económica. Esta Resolução visa introduzir mecanismos de maior eficácia de coordenação entre os serviços dos Negócios Estrangeiros, e os da Economia e da Inovação, com vista a...». Esta Resolução é de *Junho*, mas até agora nada.

«Posso garantir-lhe que fiz todos os esforços para procurar esta informação e não a encontrei em Diário da República. Já pedi a confirmação da questão a Departamentos especializados mas, que eu saiba, o que há sobre esta matéria, resume-se a uma decisão em Conselho de Ministros.

«Desconheço qualquer acção específica que, neste Ministério tenha sido feita nesta matéria. Por outro lado, no Ministério dos Negócios Estrangeiros, também não existe nenhuma novidade – de momento.

«O Prof. Freitas do Amaral chegou a preparar uma reestruturação do Ministério dos Negócios Estrangeiros, que ficou *alinhavada*. Nesta reestruturação, ponderou-se numa Direcção-geral nova, especialmente concebida para questões de carácter económico. Está tudo em elaboração, mas o assunto atrasou-se e, só agora, estão a sair as leis orgânicas dos vários ministérios. Portanto, a reestruturação era para ter sido terminada no Verão, mas ainda se arrasta.

«É previsível que essa Direcção-geral já exista, liderada por uma senhora embaixadora. Está tudo a arrancar em força; pode ser que os objectivos, decididos em Conselho de Ministros, possam ser cumpridos.

«O Prof. Freitas do Amaral participou, reconheceu há pouco tempo que a situação não estava a correr pelo melhor, e disse algo que me pareceu muito lúcido: que não lhe parecia lógico que os embaixadores fossem responsabilizados por políticas externas que não controlam. Chamava a atenção para o que um senhor chamado Ramires de Oliveira – não sei se já ouviu falar nele? – tinha escrito, em artigos do Diário Económico. É que um embaixador não controla a produtividade das empresas, nem o volume das suas exportações, nem os seus desejos e objectivos; e se não tem controlo sobre estas matérias, como pode salvaguardar certas metas de política externa?

«O Prof. Freitas do Amaral considerava que a diplomacia económica devia preocupar-se sobretudo em captar Investimento Estrangeiro. Dizia, com razão, que a este nível, um embaixador podia ser muito útil; com capacidade de persuasão e conversando com empresários estrangeiros sobre as potencialidades de Portugal, podia ajudar a atrair investimento estrangeiro. Agora, como põem os embaixadores contribuir para que as exportações subam três ou quatro por cento?

«O Prof. Freitas do Amaral até dizia com uma certa graça e uma certa lógica: “como podemos tomar essas medidas se não sabemos, sequer, se as empresas querem exportar; ou se vão fazer bom ou mau negócio?”

«No meu entender – e falo por mim – no centro da diplomacia económica devem estar as empresas. Os Ministérios dos Negócios Estrangeiros e da Economia, têm de estar ao serviço das empresas. Este é o cerne da questão.

«A realidade é muito *fina*, porque existe apenas o tal Despacho, uma deliberação em Conselho de Ministros e algumas intenções mediáticas; não consegui, até hoje, descobrir mais nada.

«Enfim, sou optimista. Mas posso lançar-lhe mais umas quantas precauções.

«Primeira precaução: o Governo decidiu proceder a uma profunda reestruturação da Administração Pública. No Ministério dos Negócios Estrangeiros, o que está em cima da mesa, é a tal *reforma Freitas do Amaral*, que está a um passo de ser concretizada; equivale a uma melhoria dos serviços mas não a uma revolução, e ainda bem.

«Acredito que é preciso cuidado nestas matérias. As grandes reformas administrativas podem ser problemáticas.»

MSG: *Também por serem dispendiosas?*

MRO: «Não é isso. Uma reforma permanente conduz à bagunça permanente. É tempo de nos sentarmos e começarmos a trabalhar.

«No meu entender, é uma ilusão pensar que chamar nomes diferentes aos Ministérios, vai mudar o funcionamento do sistema. O mérito deste Governo é a sua preocupação orçamental. Provavelmente há serviços a mais, há duplicação de actividades e, conseqüentemente, faz sentido melhorar o funcionamento geral das instituições e cortar nas despesas. Medidas destas merecem todo o meu apoio. Mas não pensemos que, só por isso, o sistema vai funcionar automaticamente melhor.

«Portanto, não são previsíveis grandes alterações no seio do Ministério dos Negócios Estrangeiros. Já não se pode dizer o mesmo do *segundo pé desta criatura* que é a diplomacia económica.

«Segunda precaução, sobre o ICEP. Sobre a sua situação pouco lhe posso dizer porque, eu próprio, ainda não a percebi muito bem. Penso que vai sofrer uma transformação radical, com a fusão do ICEP com a API. A ideia não é uma novidade.

«Assim são as modas. Este ano a cor da moda é o roxo, mas também já o foi há uns anos atrás, e há-de voltar a sê-lo depois de deixar de o ser.

«Já houve uma altura – no último Governo do Prof. Cavaco Silva – em que havia o ICEP tinha Turismo e captação de IDE. Depois desmembraram a estrutura por, na altura, considerarem que não servia os objectivos. Agora voltaram a juntar as duas áreas de trabalho, sob nova designação, para parecer que é diferente.

«Mas não é isso que me preocupa. O que me preocupa é que, segundo consta, o ICEP vai deixar de ser um instituto do Estado para passar a ser uma empresa de capitais públicos. Na nova lei orgânica não é feita referência a este ponto, pelo menos de forma clara para mim; ainda não estou completamente convencido disso.

«Mas, portanto, qual vai ser o futuro do ICEP?

«Diz-se que a diplomacia económica é a relação entre o Ministério dos Negócios Estrangeiros e o Ministério da Economia. Mas há uma conversa regular entre os dois Ministros sobre as grandes linhas de orientação do Governo sobre esta matéria? Para além dessas conversas, qual a aplicação dos resultados dessas conversas? E no contexto da nova administração, quais os organismos que vão realizar esse diálogo?

«Ou seja, quando as casas estiverem arrumadas, falta saber quem fala com quem, quem arruma o quê.»

MSG: *O que está a dizer-me é que o Governo foi reformar a ala da casa que funcionava e apresentava resultados (o ICEP) e que, ao fazê-lo, pôs em causa a sua operacionalidade, para poder dinamizar a ala mais problemática porque menos apta a*

lidar com os novos desafios do mundo globalizado (o Ministério dos Negócios Estrangeiros, embaixadas e embaixadores)?

MRO: «Essa não é a questão fundamental. Não penso que haja falta de actividade no Ministério dos Negócios Estrangeiros; não quero que as minhas palavras sejam mal interpretadas. O problema é que o Ministério dos Negócios Estrangeiros não pode fazer muito mais, porque não tem meios para o fazer.

«Mas a sua questão levanta outro problema. É difícil fazer o sistema funcionar, quando se estão a examinar o fundo das questões. No nosso país, a partir de uma certa altura, começaram a discutir-se as funções do Estado.

«A luta de forças não existe apenas na relação entre Ministério dos Negócios Estrangeiros e o Ministério da Economia, existem outras lutas. Mas essa questão daria pano para mangas, não vamos trilhar esse caminho. Mas afinal, qual o papel do ICEP? Qual o papel da nova agência, a AICEP? Depois existem as Associações de Empresas, qual o seu papel no meio disto tudo?

«Para mim, as empresas são o cerne da diplomacia económica. Muitas empresas pertencem a Associações, nas quais, regra geral, são organizadas por sectores. Essas Associações têm líderes. Esses líderes gostam de se afirmar.

«Depois, em Portugal há três patronais. Em Espanha há uma. Em França há uma. Mas em Portugal há três, porquê? Que cada qual pense pela sua cabeça.

«Todas estas pessoas têm opiniões. Todas querem ter poder.

«Ainda há outro problema, sobre o modelo. O que é que as associações de empresas, pensam sobre a diplomacia económica? As Associações têm determinados objectivos. Há Associações que defendem o ICEP; mas há associações e empresários que acham que o ICEP – aliás, o Estado – devia acabar amanhã de manhã e que, conseqüentemente, tudo devia ser liberalizado e que a questão devia ser deixada apenas ao critério das empresas.

«Bom, mas sendo assim, *quem é que paga?* Há certas pessoas que, nos jornais, criticam o Estado mas, depois, quando chega a *hora do dinheirinho*, alteram o discurso, recordando a necessidade de contratos-programa e de subsídios do Estado.

«Mas então qual o novo papel do IAPMEI? Como é que a AICEP vai cooperar com as empresas? O que vai acontecer às Delegações do ICEP no exterior? Quem paga o quê? Sim, porque, o *orçamento é um aspecto fundamental em discussão real*. Na vida, nada existe sem um orçamento.

«Calculo que, na sede do ICEP, deve haver *correria e ranger de dentes*. Vivem-se grandes incertezas. Há muitas perguntas por responder. O que é que as Associações vão querer? O que é que este Governo vai finalmente decidir sobre estas matérias? Entretanto, aguardam-se novos capítulos nesta novela.

«Passemos a outro ponto. Sugiro-lhe que procure estudar modelos estrangeiros de diplomacia económica; nomeadamente, os modelos espanhol e italiano. Para

contraponto, proponho os modelos sueco e britânico. Já não digo o holandês, por ser radical e que não considero muito interessante; os holandeses são um povo especial.

«Penso que a Suécia é um país muito realista. No âmbito das minhas visitas à Suécia, falei com um senhor que me disse: “Repare que passamos metade do nosso tempo às escuras, com 20º abaixo de zero, para termos o nosso bom nível de vida, precisamos ser realistas.”

«Independentemente do idealismo do modelo, a aplicação prática deste precisa ser realista. Num país onde há dificuldades objectivas, não há espaço para manobras de diversão. Ele dizia-me: “se nós tivéssemos o vosso clima, podíamos dar-nos a certos luxos mas, na Suécia, as coisas têm mesmo de funcionar, se não ficamos todos congelados.” (risos)

«O modelo espanhol funciona actualmente muito bem. Mas é talvez muito conservador. Os espanhóis têm uma maneira especial – que eu admiro – de olhar para as transformações. Fazem pouco barulho, mas cumprem objectivos.»

MSG: *O modelo espanhol possui uma eficiente inteligência económica, por exemplo? O Dr. Ramires de Oliveira disse-me que o modelo espanhol era bom a avaliar as transformações, a observar os acontecimentos e que os seus agentes eram discretos.*

MRO: «Os espanhóis estão muito marcados por uma realidade pela qual Portugal não passou, que foi uma Guerra Civil. O espanhol típico – principalmente o castelhano – é um ser violento. A cultura de Castela tem muito a ver com o sangue. É um povo alegre, bem-disposto, mas quando a situação se complica, é complicado. Creio que os espanhóis aprenderam, com a Guerra Civil, a procurar o consenso. Para eles, é uma necessidade, quase um imperativo de sobrevivência.

«Em Espanha há um patronal, a COE. Há grande preocupação em estabelecer um acordo sobre objectivos fundamentais. O Estado protege as suas empresas no exterior. Os espanhóis, quando se projectam internacionalmente, planeiam um acordo interno nas questões essenciais e depois, no estrangeiro, agem em bloco. *A máquina espanhola* é discreta. E conservadora, porque o modelo espanhol, desde que entrou para a CEE, no essencial não mudou.

«Em Portugal temos o ICEP. Em Espanha há o ICEX – Instituto Espanhol de Comércio Exterior – no qual houve reformas profundas – com muito mais recursos que os disponíveis para ajudar o ICEP.

«Portanto, os espanhóis trabalham bem e possuem recursos.

«Em Espanha, toda a empresa é obrigada a estar inscrita numa Câmara. As Câmaras facultam cursos de formação aos seus associados. As acções de promoção externa são realizadas em diálogo com os seus associados.»

MSG: *E no modelo italiano?*

MRO: «O modelo italiano é sólido, estruturado. Em Itália, a política é um espectáculo mediático e o italiano médio é um “actor”. Mas as empresas operam muito bem no

mercado, sobretudo no Norte do país. As Pequenas e Médias Empresas italianas são das mais eficientes da Europa.

«A Itália representa um mercado pujante, a sua Balança Comercial está equilibrada e exporta bastante. E no modelo italiano há um conceito de rede, como base de acção externa.»

MSG: *Falou-me também no modelo sueco, não foi?*

MRO: «O modelo sueco é mais liberal do que o italiano e o espanhol. O Estado está menos presente na economia; é uma espécie de *guarda-chuva*, uma estrutura de apoio, porque a *iniciativa* compete aos agentes privados. As empresas são a base de todo o processo.»

MSG: *Em Portugal, qual é o nosso problema?*

MRO: «Portugal é um relógio de caixa aberta, em que o pêndulo primeiro tem movimentos radicais, seguidos de outros mais pequenos.

«No período pós Revolução do 25 de Abril, o Estado nacionalizou muitas empresas e passou a organizar a economia. Os empresários eram todos considerados uns malandros. Havia uma falta de sentido comum, fruto do sectarismo, e parte da estrutura produtiva acabou aniquilada.

«Esta é a minha opinião sobre estas questões, tenho estado sempre a falar a título individual e não em nome do Ministério da Economia, preciso deixá-lo bem claro.

«Enfim, continuando. Trinta anos depois, está-se a fazer o mesmo erro em certos sectores, mas de sinal oposto. Reina a ideia que o Estado Português é malfeitor e que as empresas é que são importantes.

«É muito português *passar dos oito para os oitenta!* Somos demasiado emotivos? Seguimos o que primeiro nos passa pela cabeça, com boas intenções. Em Portugal, vive-se uma certa infantilidade, baseada na ideia de que fazer revoluções resolve todos os nossos problemas.

«O pó ainda precisa assentar.

«Temos um problema para resolver, talvez prioritário, e que é orçamental. Depois haverá tempo para mais reflexão. Em Portugal, atravessamos uma fase difícil da nossa História; com repercussões no âmbito da diplomacia económica, como é evidente.

«A diplomacia económica não pode ser uma questão fundamental para o Governo, neste momento; simplesmente não está na ordem do dia.

«Há uma certa unanimidade sobre a ideia de que a diplomacia económica não está a funcionar como se esperava. No entanto, as nossas exportações estão a crescer – o que, em si, é positivo. As empresas portuguesas estão a desempenhar bem o seu papel. A diplomacia económica pode ajudar as nossas empresas, mas de uma forma *realista*.

«Primeiro, é preciso reconhecer que as nossas embaixadas não têm recursos. Não há orçamento disponível. Não há meios.

«Vivemos um círculo vicioso, precisamos entrar num círculo virtuoso. Como? Quem o vai fazer? As empresas, as Associações de empresas, os Ministérios? A diplomacia económica possui futuro? Pode ter, se a situação serenar, se as pessoas se entenderem, se as reformas permanentes terminarem.

«Balanço final no âmbito da diplomacia económica: fez-se pouco, porque não se podia fazer mais. Deu-se demasiado protagonismo ao que não podia ir mais além. Urge uma maior consciencialização do Ministério dos Negócios Estrangeiros para as questões económicas. O dinheiro que o Estado utiliza é dos contribuintes, é de todos nós, precisa ser bem administrado.

«Portanto, o Estado não é extra planetário, possui limites. Os portugueses estão talvez mais conscientes das dificuldades que o Estado atravessa. Já é um princípio.»

MSG: *Obrigada, Dr. Ramires de Oliveira.*