

SOUSA GALITO, Maria (2006). Dr. Vítor Constâncio. In (2007) Trinta Entrevistas no Âmbito da Diplomacia Económica de Portugal no Atlântico. CI-CPRI, ENT, N°30, pp. 247-250.

ENT: Entrevistas



Entrevistado: *Dr. Vítor Constâncio*
Governador do Banco de Portugal

Dia: 13 de Novembro de 2006, 15h30m
Local: Banco de Portugal, Rua do Comércio n.º 148
Duração da Entrevista: 15m41s

MSG (Maria Sousa Galito), VC (Vitor Constâncio)

MSG: *Boa tarde, Sr. Governador. Pergunto-lhe sobre globalização económica no período pós Guerra Fria. Os Estados podem estar a ser ultrapassados por actores não estaduais (como as multinacionais)? As multinacionais estão a entrar de forma mais directa nos mercados e a pedir menos a intervenção dos Estados?*

VC: «Em relação à actuação empresarial no exterior, nos respectivos países, penso que as coisas não terão mudado muito. Sempre houve uma articulação das empresas com as embaixadas, no que concerne às actividades que desenvolvem noutros países. Evidentemente que hoje em dia, as grandes empresas, as multinacionais, têm mais poder, mais organização, têm uma presença directa nos diferentes mercados em que actuam e uma facilidade de comunicação que não existia no passado. O que altera o seu modo de actuar. Não tanto, porém, no que diz respeito às relações com os respectivos Governos. Penso que continua a processar-se um pouco do mesmo modo. Mas enfim, talvez se possa dizer que as multinacionais precisam menos dos Governos, hoje em dia, do que no passado.»

MSG: *Os Estados devem intervir mais ou menos numa economia de mercado livre? Também no que concerne ao apoio à internacionalização das empresas?*

VC: «Nessa perspectiva, o papel dos Estados é facilitar contactos, é colocar a diplomacia ao serviço dos interesses do país, à disposição das empresas e dos investimentos que estas possam vir a fazer noutras zonas do mundo.

«Esse tipo de articulação processou-se desde sempre. E, de certo modo, não é um problema de maior ou menor intervenção do Estado, visto que as empresas são responsáveis pelas suas decisões (de produzir, de investir no exterior). Compete aos Estados dispor de uma diplomacia própria, respeitadora das leis dos países onde estão a actuar.»

MSG: *Os embaixadores são sobretudo úteis na captação de Investimento Directo Estrangeiro (IDE), mais do que na promoção das exportações?*

VC: «Penso que tudo é necessário. É normal, no mundo de hoje que, sobretudo em relação a pequenos países como Portugal, uma boa parte da actividade diplomática esteja relacionada com as questões económicas, com os interesses económicos do país no exterior. Tanto inclui exportações, como IDE.

«O importante é que, de facto, a diplomacia não seja apenas política nas relações entre os Estados mas seja também uma diplomacia virada para os interesses económicos do país que esta representa.»

MSG: *Desculpe insistir mas Portugal dispõe de recursos económicos suficientes para desenvolver um modelo de diplomacia económica à medida das suas necessidades estratégicas?*

VC: «Eu penso que sim. Não temos de intervir activamente em todo o mundo. Trata-se de escolher os países com quem temos relações económicas mais significativas e, nestes, ter uma actuação adequada – para a qual temos, evidentemente, recursos. Desde que se saibam escolher os pontos onde os nossos interesses económicos, comerciais, de investimento, são mais significativos.»

MSG: *Digo isto porque já entrevistei alguns embaixadores e empresários que se queixavam das infra-estruturas das embaixadas, de às vezes não terem recursos suficientes... mesmo em palcos estratégicos considerados importantes.*

VC: «Digamos que não é por causa do país não ter recursos suficientes que isso eventualmente acontece. Nas zonas do mundo consideradas estratégicas, Portugal tem dimensão para que a sua resposta seja adequada.»

MSG: *Os países lusófonos são palcos estratégicos para Portugal? Quais os palcos estratégicos para um modelo português de diplomacia económica?*

VC: «Os que mencionou são evidentes. Penso que há várias zonas na Europa que também são muito importantes para Portugal. Por exemplo, apesar de estarmos inseridos na União Europeia, isso não faz com que a nossa relação com a Espanha não seja, desse ponto de vista, absolutamente estratégica.

«Assim como o acompanhamento das actividades das empresas portuguesas no Centro e no Leste da Europa que é, digamos, uma nova fronteira económica que a evolução da União Europeia abriu e, em relação à qual, as nossas empresas estão atentas. Devem, nesse esforço, ser ajudadas pela nossa diplomacia.»

MSG: *Portugal possui mais força em palcos estratégicos como os lusófonos por estar inserida na União Europeia? Poderá dialogar, assim, com mais poder com outros países? Ou é tudo muito teórico?*

VC: «Penso que o facto de Portugal, com a dimensão que tem, ser membro da União Europeia, é algo que, em geral, potencia a nossa capacidade de diálogo e influência no mundo. Isso é verdade em geral, mas também o é neste domínio de que estamos a falar. De facto, estarmos sentados em centros de decisão europeus com peso real internacional, e termos aí uma palavra, um voto, dá-nos uma projecção maior.

«Não se trata tanto da capacidade que um país como Portugal possa ter de ser uma *ponte* ou um *canal* de relacionamento de outros países com a União Europeia. Hoje em dia toda a gente fala com toda a gente. Portanto, essa noção de *pontes* nem sempre é muito operacional. Mas, o primeiro aspecto que eu mencionei, é absolutamente significativo.»

MSG: *O Brasil procura uma “ponte” com a União Europeia através de Portugal? Ou, na prática, dialoga directamente com a União Europeia.*

A China utiliza Macau como “ponte” e incentiva os seus agentes diplomáticos aprender a Língua Portuguesa. Mas depois dialoga directamente com países africanos como Angola. Portugal poderá ter perdido papel nesse processo?

VC: «Isso são evoluções absolutamente normais no mundo de hoje, como lhe digo. Toda a gente fala com toda a gente. E a comunicação é directa. Não são necessários, propriamente, intermediários. Não creio que seja algo de surpreendente ou significativo no mundo de hoje.»

MSG: *Portanto, Portugal não está a perder oportunidades nesse sentido?*

VC: «Nesse sentido penso que não. No meu entender, seria errado ter a ilusão de que poderia ser de outra maneira no mundo actual. Nós temos talvez mais importância por estarmos inseridos na União Europeia. As nossas empresas têm as suas actividades. A ideia de que haveria um papel qualquer de “intermediário” não creio que faça muito sentido.»

MSG: *Em relação à CPLP, poderá vir a ser um projecto mais económico? Por exemplo, pode tornar-se algum dia numa Zona de Comércio Livre?*

VC: «Bom, que pode ser mais económico, pode – em geral. Mas não no sentido da criação de uma Zona de Comércio Livre. Como sabe, Portugal, como país membro da União Europeia, não tem competência legal para negociar separadamente acordos de Comércio

Externo. A Política Comercial, em relação ao exterior, é comum a todos os Estados Membros da União Europeia. Portanto, é conduzida colectivamente pela União Europeia.

«Para acontecer, os países têm de negociar com a União Europeia. É com esta que conseguem, ou não, negociar um acordo de comércio livre e não separadamente com um Estado Membro da União Europeia.

«Agora, que a CPLP pode e deve ter um papel – também na esfera económica – isso eu penso que sim. No sentido de ser um espaço de troca de informações, de estabelecimentos de contactos, que promova o investimento recíproco nos Estados Membros. De certo modo, potencia relações económicas entre esses mesmos países.»

MSG: *O Sr. Comendador gostaria de rematar com alguma proposta para melhorar o modelo de diplomacia económica? Fale-me um pouco sobre o futuro de todo este processo, como o antevê?*

VC: «Nos últimos anos, tem-se progredido neste sentido. Tem-se tomado consciência que Portugal precisa de uma diplomacia económica activa. Encontramos esse modelo em muitos outros países pequenos do mundo.

«Na minha experiência de governante, muitas vezes admirei a capacidade de alguns pequenos países europeus de terem uma diplomacia económica muito activa. Isto é, as respectivas embaixadas interessavam-se pelos problemas das empresas que tinham a operar em Portugal, e de procurarem exercer a sua acção diplomática em defesa desses interesses económicos. De representá-los, de uma forma correcta e de acordo com as leis do país de acolhimento, mas usando a diplomacia – também ao serviço desses interesses.

«Esse é o caminho que Portugal tem que seguir. O que passa pela formação das pessoas, passa pela criação de estruturas nas embaixadas que tenham os meios para desempenhar essa função, passa pela articulação entre instituições (como o ICEP e as embaixadas).

«Tudo isso, enfim, deve fazer parte do caminho a percorrer por Portugal, para que possa ser cada vez mais eficaz nessa matéria.»

MSG: *Muito obrigada, Sr. Governador.*