

A photograph showing three men in business suits shaking hands in a formal setting. They are standing on a blue carpeted floor. In the background, a large world map is visible on the wall. To the left, there is a decorative circular object with a starburst pattern. The entire scene is framed by a dark red border.

# **Diplomacia Económica Vantagens e Desvantagens**

**Maria Sousa Galito**

**Doutorada em Ciência Política e Relações Internacionais pelo IEP-UCP  
Jornada de Diplomacia Económica, ISEG, 05-12-2012**

- Diplomacia Microeconómica: diplomacia comercial (para as negociações Estado/Empresas).
- Diplomacia Macroeconómica: desenvolvida pelo Estado nas suas relações com outros Estados ou no seio de Organizações Internacionais



A **DE tradicional** era cerimonial, dispendiosa e ineficaz perante os desafios do mundo globalizado.

A **DE moderna** é menos formal do que em épocas anteriores e possui um modelo de actuação em rede, que é mais complexo.

Reformas estruturais com lógica de gestão dos recursos disponíveis.

Os actores públicos já não detêm exclusividade na representação externa.

- A ideia de “vender o país no bom sentido” para atrair turistas e investidores estrangeiros; para exportar mais.
- “O comércio segue a bandeira”. Os interesses corporativos (quando não incompatíveis) também servem o interesse da Nação.



- A diplomacia económica dos Municípios. Com base nesta ideia, os autarcas contactam/são contactados directamente pelas empresas estrangeiras interessadas em exportar ou investir na região; e estabelecem acordos de cooperação.

# Diplomacia Microeconómica



A Diplomacia Comercial é uma forma do Estado, através da sua rede externa, apoiar ou mesmo proteger as suas empresas além fronteiras, enquanto fornece apoio financeiro e material, e disponibiliza informação privilegiada que possa facilitar o processo de internacionalização.

Tem impacto positivo, sobretudo:

- empresas cuja internacionalização seja recente
- informação sobre fontes de financiamento
- credibilidade e imagem em mercados externos
- informação credível sobre oportunidades negócio
- estabelecer contactos e parcerias.

O Estado não é uma empresa e tem responsabilidades específicas ao definir/executar determinado plano de acção. A rede diplomática é o rosto externo dos cidadãos do país de origem, não apenas das suas empresas.

# Limites da DE

Os instrumentos:

- Missões comerciais
- Feiras de negócios
- Seminários económicos
- Rede de contactos (*networking*)
- Apoios e fontes de financiamento
- Estudos de mercado e informações privilegiadas

Mas:

- O modelo de DE deve produzir resultados práticos.
- É indispensável que se aplique o princípio de eficiência no bom uso do tempo, do espaço, e dos recursos humanos e físicos.
- Os discursos não devem ser de circunstância, mas esclarecedores quanto às oportunidades de negócio, às vantagens e desvantagens de estabelecer relações, e os contactos devem promover o comércio, o investimento e o turismo, não podem apenas cumprir a sua função de representação.



# Limites da DE



- **As embaixadas e consulados não são lojas.** São espaços públicos multifuncionais, custeados pelos contribuintes do país de origem, pelo que servem os interesses nacionais e não interesses corporativos. E não podem ser subservientes à conveniência do país de destino.
- **Não compete ao Estado substituir-se às empresas.** A rede diplomática apoia e informa as multinacionais sobre os seus direitos e responsabilidades, e defende-as da discriminação e da injustiça no exterior.
- **Os consulados devem fornecer informação privilegiada às empresas** sobre oportunidades de negócio, tão actualizado quanto possível. Caso contrário, as empresas não recorrem ao Estado. Isto é uma questão de mentalidade, de acessibilidade e proximidade, e de gestão de expectativas.

# Limites da DE



- **O sistema é difícil de gerir em períodos de crise.**  
Solução: apostar mais no planeamento estratégico e na criatividade do seu capital humano.
- **Só é eficaz se o modelo de DE levar em consideração as características da política externa do país de origem;** se o sistema cumprir com os objectivos traçados; e se os agentes que fazem parte da rede de intervenção compreenderem o que se espera deles e como devem actuar.  
Solução: apostar mais no conteúdo do que na forma.
- **A diplomacia comercial possui as suas limitações mesmo quando é eficaz.** Os embaixadores podem ajudar uma empresa a assinar um bom contrato de exportação que esta depois não possa cumprir; seja porque depois não tem acesso ao crédito necessário para investir no reforço da sua capacidade produtiva, seja porque depois falha no cumprimento dos prazos.  
Solução: agir em função da realidade e não do ideal.

# Diplomacia Económica Portuguesa



**Resolução do Conselho de Ministros n.º 152/2006**

**(Diário da República, 1.ª série. N.º 216—9 de Novembro de 2006)**

**Resolução do Conselho de Ministros n.º 44/2011**

***(Diário da República, 1.ª série — N.º 205 — 25 de Outubro de 2011)***

**A criação do Conselho Estratégico de Internacionalização da Economia (CEIE).**

**Decreto-Lei n.º 21/2012, de 30 de Janeiro**

***(Diário da República, 1.ª série — N.º 21 — 30 de Janeiro de 2012)***

**Fusão do Instituto Camões (IC) com o Instituto Português de Apoio ao Desenvolvimento (IPAD), reorganização e racionalização dos serviços.**



## Português enquanto língua de trabalho:

- Portugal e Países Lusófonos
- CPLP
- União Europeia
- Outras Organizações Internacionais
- Macau, plataforma de negócios com a China
- Diáspora portuguesa e lusófona em geral.

### Mas também ao nível:

- Das Universidades e das empresas
- Trocas comerciais (produtos da saudade)
- Mercado das Línguas
- Investigação científica e tecnologias da informação.

**Confederação  
Empresarial  
da CPLP**



# Diplomacia Macroeconómica



A DE é instrumental na visão política estratégica do país.

Os instrumentos dependem:

- do poder político do país no xadrez internacional (se é grande ou pequena potência)
- da pujança do seu mercado (se é uma economia emergente; ou país com elevado défice externo e forte dependência em relação ao exterior)
- da sua cultura no mundo (um idioma comum é factor unificador de povos, de relações diplomáticas e dinamiza a sua própria economia).

Uma pequena potência como Portugal é vulnerável em períodos de crise:

- pode ser alvo de ataque especulativo dos mercados internacionais
- Pode ser pressionada politicamente pelo exterior
- tem pouco poder reivindicativo em caso de dificuldades
- deve fazer da crise uma oportunidade para melhorar modelos problemáticos.
- negociações internacionais fazem perder ou ganhar peso no xadrez regional ou mesmo mundial.

# Diplomacia Económica Portuguesa

## Missão: **Aumentar a credibilidade internacional**

**Mapa 1:**  
*Ratings* das  
Soberanias  
da Zona  
Euro (2007)



© Standard and Poor's 2012.

**Mapa 2:**  
*Ratings* das  
Soberanias  
da Zona  
Euro (2012)



CCC  AAA

Portugal não pode dar-se ao luxo de ficar vulnerável a ataques especulativos, sob regular pressão externa e dos mercados internacionais, pois cria-se um ciclo vicioso que afecta de forma negativa a sua credibilidade e a sua capacidade de recuperar desta situação desfavorável.

# Diplomacia Macroeconómica. E agora?



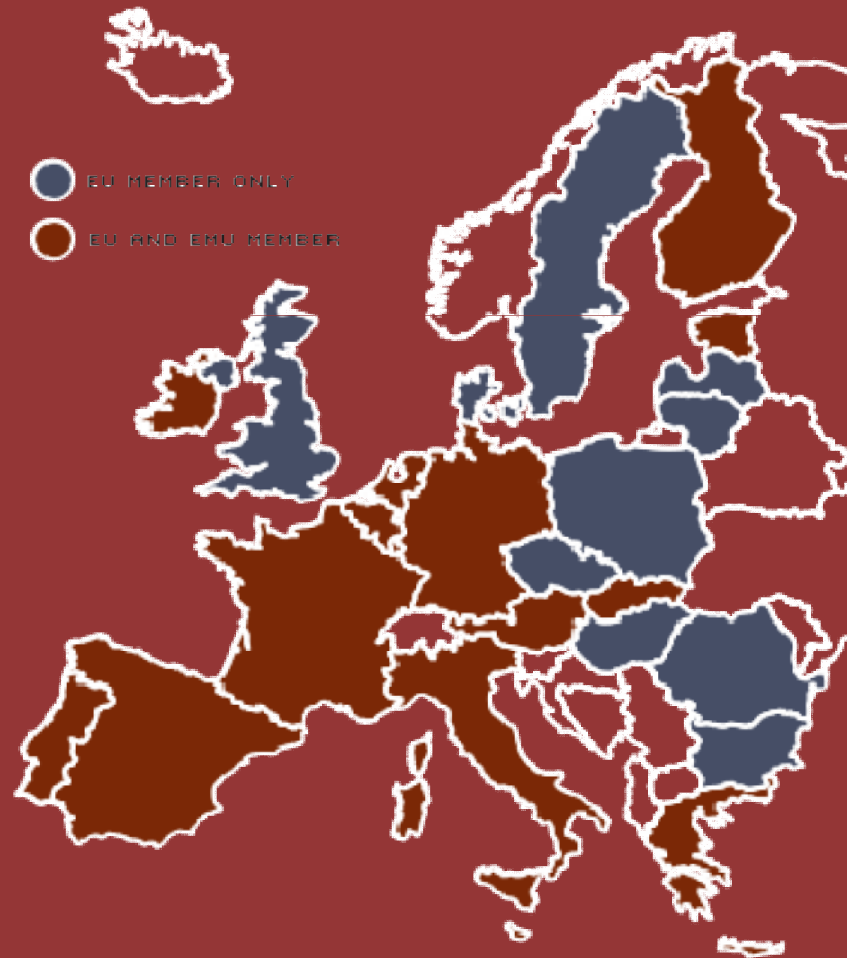
## REALISMO POLÍTICO:

- Palavra-chave: **Poder**
- Os Estados-Nação são o centro das RI. Cidadãos nacionais.
- Fomenta: soberania (independência).
- Protecção das fronteiras políticas e pelos interesses nacionais.
- Relações sobretudo bilaterais. Diversificação na carteira de investimentos.
- Alianças temporárias e estratégicas em período de crise. Balanças de Poder.

## IDEALISMO POLÍTICO:

- Palavra-Chave: **Cooperação Internacional**
- Fomenta: a existência de organizações internacionais, blocos regionais e federações.
- Cidadãos comunitários de um mundo com menos fronteiras. Interdependência.
- Relações sobretudo multilaterais. Carteira de investimentos (parceiros comunitários).
- Alianças permanentes baseadas na confiança, na noção de *comunidade internacional* e *no papel do Direito Internacional*.

## Modelo Comunitário



## Modelo de Diversificação



- Portugal é o Estado-Nação mais antigo da Europa.
- Portugal é o berço da globalização
- Primeiro império global e o mais longo (1415/1999)
- Estado fundador da OTAN.
- Estado-membro da CEE/UE desde 1986 e da CPLP em 1996.
- **Futuro?**



**Primeiro decidir sobre o que queremos para Portugal** (visão estratégica de longo prazo), depois escolher os melhores instrumentos (qual o modelo de diplomacia económica).

- O séc. XXI tem sido um período de mudanças para Portugal, uma pequena economia aberta na periferia da Zona Euro, com dificuldades estruturais e baixos índices de produtividade, pelo que vulnerável à pressão dos mercados internacionais sobretudo numa perspectiva financeira e política, pela obrigação de respeitar os limites do PEC-UEM.



Obrigada pela vossa atenção

**Maria Sousa Galito**