

The background of the slide features a large, stylized world map in shades of brown and tan. In the foreground, three men in dark suits are shaking hands. One man is on the left, another in the center, and a third on the right. They are standing on a light-colored floor with a yellow circular logo that has a starburst pattern. The overall scene suggests a formal business or diplomatic meeting.

Diplomacia Económica Vantagens e Desvantagens

**Prof. Doutora Maria Sousa Galito
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 ideia de “vender o país no bom sentido” para atrair turistas e investidores estrangeiros; para exportar mais.
- “O comércio segue a bandeira”, ou seja, que os interesses corporativos (quando não incompatíveis) também servem o interesse da Nação.



A **DE tradicional** era cerimonial, dispendiosa e elitista. Ineficaz perante os desafios de mundo globalizado.

Havia representação pessoal de um chefe de Estado junto de outro chefe de Estado para desenvolvimento de negociações confidenciais e alimentava-se de contactos privilegiados no país de destino.

A **DE moderna** é democratizada e menos formal do que em épocas anteriores. Modelo mais complexo.

Reformas estruturais para melhor gestão dos recursos disponíveis. Os actores públicos já não detêm exclusividade na representação externa.

- **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
- satisfazer preocupações estratégicas
- apoio de representantes do seu país, sobretudo em caso de conflito
- maior facilidade de encontrar parceiros de negócio.



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.
- **As embaixadas e consulados devem fornecer informação privilegiada às empresas** sobre oportunidades de negócio, tão actualizada 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** do que em épocas de expansão económica.
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 Macroeconómica



A DE é instrumental na visão política estratégica do país.

Os instrumentos de DE 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 internacional.

Diplomacia Económica Portuguesa

Missão: **Aumentar a credibilidade internacional**

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



© Standard and Poor's 2012.

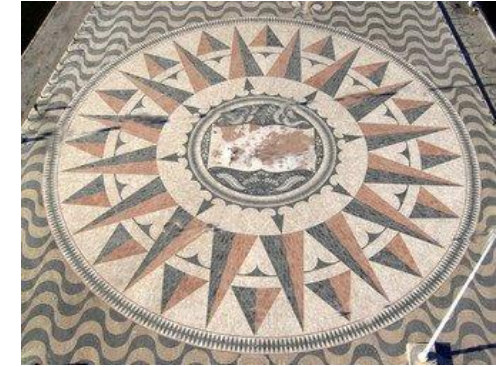
Mapa 2:
Ratings das
Soberanias
da Zona
Euro (2012)



CCC  AAA

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

Portugal substituiu o modelo realista (antes de 1974) pelo idealista (entrada p/ UE).

Modelo idealista comunitário

O modelo idealista foi o
escolhido no Primeiro
Quartel do séc. XXI

Modelo realista 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? Perder totalmente a independência (aderir a uma Federação Europeia)?**



Primeiro decidir sobre o que queremos para Portugal (visão estratégica de longo prazo), depois sobre os 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.