

Diplomacia, Cooperação e Negócios: O Papel dos Actores Externos em Angola e Moçambique

Lisboa, 27 e 28 de Março de 2006

Organização:

Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais (IEEI)

Patrocínio:

Instituto Português de Apoio ao Desenvolvimento (IPAD)

Intervenção de sua Excelência
O Secretário de Estado dos Negócios Estrangeiros e da Cooperação

Prof. Doutor João Gomes Cravinho

Não é todos os dias que temos a oportunidade de estar presentes num evento que é de importância para a concepção da nossa política externa. Este complexo de três eixos centrais – cooperação, negócios e diplomacia –, com expressão na chamada “diplomacia económica”, constitui para nós um desafio mais importantes e complexos para esta legislatura. Esta é uma matéria sobre a qual se ouve falar bastante, mas na maior parte dos casos, o que se ouve resulta de experiências pessoais e muito específicas. Raramente nos confrontamos com uma ideia mais vasta, fundamentada num conhecimento factual e aprofundado daquilo que é o panorama global da diplomacia económica portuguesa. Podemos dizer que parte do “mau nome” que por vezes se associa à diplomacia económica portuguesa resulta dessa concentração excessiva em casos pontuais – sendo sempre mais visíveis aqueles que não resultaram da melhor forma, do que os que tiveram resultados positivos –, não existindo uma visão global da actividade diplomática nesta matéria. Tenho grandes expectativas quanto aos resultados deste projecto de investigação, os quais podem ser o contributo mais importante até à actualidade para um conhecimento amplo e profundo daquilo que é a realidade da diplomacia económica portuguesa, particularmente em Angola e em Moçambique. Estes são dois óptimos pontos de partida, devido à intensidade do relacionamento político e económico de Portugal com estes países. Trata-se, assim, de um estudo relevante para os governantes e para os que têm responsabilidades em matéria de delineação de estratégias e de supervisão de política externa.

Permitam-me alguns breves comentários e reflexões sobre esta matéria. Relativamente à cooperação para o desenvolvimento, o novo documento estratégico de orientação tem como um dos aspectos centrais a colocação da cooperação portuguesa no cerne da nossa política externa. É um erro imaginar que a cooperação possa ser vista como algo de autónomo relativamente à política externa, tal como seria absurdo conceber a diplomacia económica como algo que pode ser trabalhado à parte do resto da diplomacia. Estes vários elementos estão - e é importante que estejam – integrados na lógica e na prática da política externa, sendo um dos objectivos do documento de orientação estratégica estabelecer um guião sobre como fazer esta integração.

Uma das pistas importantes para esta temática é a questão do relacionamento com o sistema multilateral. Em países como Angola e Moçambique e em muitos outros países onde existem importantes oportunidades de negócios para as empresas portuguesas, grande parte do financiamento para qualquer actividade económica vem do sistema da cooperação multilateral: Banco Mundial, Comissão Europeia através do Acordo de Cotonou, e outros.

Não obstante Angola ter igualmente as suas fontes próprias de financiamento devido aos importantes recursos que possui, o sistema multilateral é uma componente fundamental para as oportunidades de negócios na maior parte dos países africanos. Significa isto que temos de saber de trabalhar mais e melhor o nosso envolvimento com este sistema, particularmente de forma “bi-multi”, ou seja, não apenas canalizar fundos pela via multilateral (que hoje representa cerca de 40% da APD portuguesa), mas apostar na interação entre esta via e as nossas formas de trabalhar no plano bilateral. Esta é uma das linhas de força do documento estratégico, de forma a que se utilizem os financiamentos bilaterais da cooperação para potenciar financiamentos mais amplos e para que a participação portuguesa nos fóruns de discussão multilateral seja efectiva e capaz de influenciar essas instituições de acordo com os interesses dos nossos principais parceiros que são, por conseguinte, também os nossos. É importante referir que há uma grande confluência de interesses entre Angola e Moçambique e Portugal, desde logo pela simples razão que a boa saúde da economia angolana e moçambicana significam igualmente a boa saúde de economias onde empresas portuguesas têm importantes vantagens competitivas. Temos de saber trabalhar no sistema multilateral de forma a que os interesses de desenvolvimento desses países e de outros com os quais temos relações fortes sejam potenciados, por todas as razões: razões de solidariedade, razões relativas à parceria política, razões que têm a ver com os interesses genéricos do empresariado português.

Tantas vezes é criticada a máquina diplomática por aparentemente fazer mal o trabalho de diplomacia económica. Não me interessando fazer qualquer tipo de defesa corporativa ou de reivindicação de êxitos passados do MNE, parece-me que existe alguma precipitação nestas avaliações, subestimando-se aquilo que é o quotidiano diplomático em muitos países. Apesar de ter sido apenas há alguns anos que aparentemente se “inventou” a ideia de diplomacia económica, os diplomatas já a faziam nos postos que ocuparam. Foi portanto uma questão de maior visibilidade do conceito, que, tendo o mérito de nos pôr a pensar sobre o assunto, foi feita por vezes à custa de denegrir a imagem e a forma de trabalhar daqueles que têm dedicado muito do seu tempo precisamente a essa diplomacia económica. Não quero com isto dizer que a diplomacia económica sempre funcionou, mas antes salientar que seria mais honesto e frutífero procurarmos as razões das dificuldades de funcionamento da diplomacia económica em Lisboa, do que em postos diplomáticos em outras capitais. Não houve, ao longo de muitos anos, uma atenção adequada por parte das estruturas centrais relativamente a esta matéria, para além do problema crónico – comum a toda a administração pública portuguesa - de ser difícil conseguir pôr a funcionar em conjunto instituições diferentes. Estes problemas foram-se acumulando, tendo sido mais fácil há uns anos acusar os diplomatas da chamada “diplomacia de cocktail”, do que olhar para problemas fundamentais que estão na base de algum mau funcionamento da diplomacia económica. Estes não se resolvem por despacho nem a curto-prazo, pelo que o nosso desafio é precisamente conseguir, no espaço de tempo desta legislatura, pôr em marcha uma outra forma de trabalhar, envolvendo o Ministério dos Negócios Estrangeiros e o Ministério da Economia. Haverá em breve algumas novidades sobre esta matéria e em termos de alterações organizacionais.

Um outro ponto, que poderá ser controverso, tem a ver com o facto de uma das mais importantes limitações da nossa diplomacia económica residir na forma de trabalhar do nosso empresariado. Temos excelentes empresas e empresários, capazes de competir em qualquer parte do mundo, como temos igualmente outras empresas e empresários mal preparados para a globalização. O corpo diplomático por vezes é injustamente acusado de não conseguir ganhar concursos para empresas que estão indevidamente equipadas para fazer face a estes desafios e para competir no mercado global. Não estou a dizer nada de

muito novo, se repararmos naquilo que nas páginas de jornais e nos relatórios internacionais se diz sobre a produtividade e competitividade das empresas portuguesas. A diplomacia económica não pode ser a transposição para o estrangeiro de um determinado modelo de trabalhar economicamente, em que os negócios se obtêm por via de conhecimentos privilegiados. Esta forma de actuação está totalmente desacreditada em Portugal e internacionalmente. O papel da diplomacia económica reside sobretudo em promover as oportunidades para empresas competitivas e não em salvaguardar dos ventos frios da globalização empresas pouco competitivas. Devemos, assim, analisar para quem serve a diplomacia económica e em que condições é que as empresas devem beneficiar dos apoios diplomáticos, antes de dizer que a diplomacia portuguesa falhou por determinada empresa ter perdido um dado concurso.

Fazendo referência específica a uma inovação institucional actualmente em curso, terão brevemente início as actividades da SOFID – Sociedade Financeira para o Desenvolvimento. É uma instituição público-privada (60% de capital do Estado português e 40% de bancos privados), que procura colmatar uma lacuna na arquitectura institucional portuguesa, criando condições para que empresas portuguesas tenham capacidade de competir em mercados de países em desenvolvimento. A lógica fundamental desta instituição é fornecer às empresas portuguesas uma base institucional que lhes permita concorrer em base de igualdade com empresas de outros países. Pretende também fazer convergir em projectos comuns instituições de natureza diversa, ou seja, assegurar uma maior ligação entre cooperação para o desenvolvimento e internacionalização empresarial. São temas diferentes, lógicas diferentes de actuação, mas isso não significa que não possam ou não devam trabalhar em conjunto.

Sou um dos primeiros interessados e faço votos para o sucesso desta jornada. Tenho muito interesse em conhecer os resultados deste projecto, uma vez que considero que esta investigação é um contributo da primeira importância para o que é o trabalho no Ministério dos Negócios Estrangeiros.