

Diplomacia económica

Investimento e diplomacia portuguesa em África

Fernando Jorge Cardoso

Numa altura em que a diplomacia económica assume um papel de destaque nas intenções governamentais portuguesas, importa avaliar a importância que lhe é atribuída pelos agente empresariais, particularmente nas suas estratégias de investimento em África. O Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais realizou, em 1997-1998, com o apoio do Ministério da Economia e do (então) Fundo para a Cooperação Económica um projecto sobre “Políticas de Cooperação e Estratégias Empresariais Portuguesas em África”.

O projecto visou a análise das ligações entre a actividade diplomática e a expansão do investimento directo português em países africanos, relacionando a expansão física da propriedade e dos interesses das empresas portuguesas em África com as estratégias de internacionalização e deslocalização e com as políticas diplomáticas e de cooperação.

Do projecto fizeram parte inquéritos por questionário enviados a cerca de 300 empresas e grupos empresariais portugueses com investimento directo realizado ou projectado em países africanos (113 respostas recebidas), e inquéritos por entrevista feitos a empresários, políticos, gestores, universitários, diplomatas e jornalistas, entre outros, com conhecimento da temática, num total de 136 pessoas, metade em Portugal e metade nos cinco países africanos de expressão portuguesa. O projecto integrou ainda uma análise sobre as tendências do investimento directo português nos anos noventa, uma compilação sobre as diplomacias económicas de doze países com investimento relevante em países africanos e cinco estudos de caso sobre cada um dos PALOP.

Os resultados do projecto foram objecto de apresentação numa conferência internacional sobre “Negócios e Diplomacia em África”, realizada em Lisboa em Abril de 1998, na qual foram também debatidas comunicações de especialistas convidados.

O IEEI encontra-se neste momento a preparar um novo projecto, que visa actualizar e aprofundar as questões então estudadas. No momento em que, em Portugal, se volta a debater a diplomacia económica e se recentram os objectivos da actuação diplomática, será interessante relembrar algumas das questões então colocadas e respondidas pelas empresas com investimento directo em África.

Obstáculos às actividades empresariais e ao investimento directo em África

Colocados perante uma tipologia de obstáculos, os inquiridos identificaram como mais relevantes a “instabilidade política e insegurança de pessoas e bens” e o “quadro macroeconómico instável”, seguidos de “práticas de favoritismo e corrupção”, “infraestruturas, telecomunicações e serviços financeiros deficientes”, “burocracia e informação deficiente” e “carências de mão-de-obra qualificada”; os itens menos relevantes foram os “mercados internos diminutos” e os “códigos de investimento inadequados”. De uma forma geral, as escolhas privilegiaram as questões mais contextuais, dificilmente ultrapassáveis pela acção das empresas individualmente consideradas.

Vantagens na realização de parcerias com empresas africanas

Solicitados para hierarquizar cinco possíveis vantagens da parceria com empresas locais, os inquiridos privilegiaram o “acesso ao mercado local e regional” e o “acesso aos centros de decisão”, seguidos, a alguma distância, do “financiamento e segurança do investimento”, tendo sido secundarizados os itens “garantias de segurança do investimento” e “rentabilidade e retorno do investimento”. Ou seja, as empresas privilegiaram os aspectos mais políticos das parcerias – acesso aos mercados e centros de decisão.

Vantagens comparativas do investimento português nos PALOP

Uma das mais esperadas conclusões dos inquéritos foi a concentração do essencial dos investimentos directos nos cinco países africanos lusófonos. Colocados perante o sim ou o não de o investimento directo de empresas portuguesas apresentar vantagens comparativas em relação ao investimento de empresas de outros países, a quase totalidade dos inquiridos optou pelo sim. É interessante notar a hierarquia de vantagens indicada nos seis itens propostos: a “existência de uma língua comum” mereceu, conjuntamente com as “ligações pessoais e proximidade cultural”, a preferência generalizada dos inquiridos, seguido pelo item “conhecimento dos recursos locais, leis, procedimentos e quadro institucional” e, a maior distância, pelas hipóteses “facilidade em realizar parcerias” e “adequação local de produtos e serviços”; o item “influência da diplomacia portuguesa” foi desconsiderado, com uma maioria de escolhas entre o pouco e o nada valorizado. Duas interessantes conclusões ressaltaram desta pergunta, designadamente o facto de os inquiridos considerarem como vantagem comparativa os factores linguísticos e de

proximidade pessoal, contrariamente à diplomacia portuguesa, desvalorizada enquanto factor de vantagem na competição com concorrentes de terceiros países. Embora de uma forma menos pronunciada, é interessante notar que nas entrevistas realizadas nos PALOP no âmbito do projecto, 82% dos inquiridos consideraram a existência de vantagens comparativas das empresas portuguesas, colocando também os factores linguísticos e de relacionamento pessoal como os factores mais decisivos nas referidas vantagens.

Apoios recebidos da diplomacia e organismos governamentais nos anos 90

A desvalorização da diplomacia portuguesa fica em maior evidência quando se verifica que mais de metade dos inquiridos declarou não ter sequer procurado o apoio de embaixadas, delegações do ICEP ou mesmo de órgãos da administração central em Lisboa. Esta questão aponta para a fraca existência de uma cultura de apoio diplomático à actividade empresarial ou/e de busca desse mesmo apoio por parte dos investidores. De qualquer forma, esta realidade contrasta com diplomacias económicas bem activas da parte de terceiros países, tal como se revelou no estudo efectuado sobre este tema no âmbito do projecto. É interessante notar ainda que, noutra das peças já acima referida do projecto, cerca de metade dos 68 entrevistados nos PALOP considerou a diplomacia portuguesa como pouco actuante e eficaz.

Tipos de apoio diplomático preferidos pelas empresas

As empresas que procuraram a diplomacia, no entanto, ficaram com uma opinião positiva do apoio que lhes foi prestado – o que significa que existe toda uma dinâmica de relacionamento que pode ser explorada. Quando colocados perante o tipo de apoio diplomático preferido, os inquiridos escolheram claramente os itens “promoção geral do investimento” e “apoio no acesso aos centros de decisão”, tendo também expressado interesse na “informação sobre leis e procedimentos de acesso aos mercados locais” e no “apoio na obtenção local de preferências comerciais”, desvalorizando o “apoio na aquisição de activos ou de participações empresariais”. O que fica revelado nesta questão é a preferência das empresas pelos apoios financeiros e, mais uma vez, pelas ajudas no acesso aos centros de decisão. Esta opinião é coerente com a resposta dada por 82% dos 68 visados pelos inquéritos por entrevista realizados em Portugal, que responderam positivamente sobre a intervenção directa da diplomacia em apoio à actuação e ao investimento das empresas portuguesas em África.