

Dossier

## **A diplomacia económica em foco**

José Calvet de Magalhães

A recente iniciativa dos ministérios da Economia e dos Negócios Estrangeiros poderá colmatar a ausência de coordenação entre a acção política e a acção económica nas relações externas de Portugal, dinamizando as potencialidades demonstradas pelos agentes diplomáticos para desenvolverem relações económicas com os países onde estão acreditados.

Em boa hora os ministros dos Negócios Estrangeiros e da Economia decidiram, numa acção conjunta, criar melhores condições para que a nossa actuação externa possa desempenhar um papel mais efectivo na promoção dos nossos interesses económicos, nomeadamente no incremento das exportações de produtos nacionais e na atracção de investimentos estrangeiros para o nosso país.

Esta colaboração entre dois membros de um mesmo governo poderá parecer uma coisa natural mas, infelizmente, a descoordenação entre ministérios, particularmente na acção externa, foi sempre uma grave brecha da nossa administração pública. As agências do Ministério da Economia no estrangeiro actuaram quase sempre de forma inteiramente autónoma, sem qualquer ligação com as nossas representações diplomáticas, dispendo, estranhamente, de maiores meios financeiros do que as embaixadas. Esta separação fez também com que fosse desprezado, muitas vezes, o potencial gerado pelo desenvolvimento de boas relações políticas, uma importante base para a dinamização das relações económicas.

A minha actividade diplomática, de cerca de quarenta anos, foi exercida predominantemente no domínio económico, quer no quadro multilateral quer no quadro bilateral, e conheci de perto esta situação lamentável de desperdício de meios e energias, e de falta de eficácia na nossa actuação externa no domínio económico. Fui testemunha da preocupação doentia dos agentes do Ministério da Economia em não procurarem obter o apoio diplomático das nossas missões, mas até de lhes ocultar muitas das suas actividades, recebendo até ordens superiores para agirem desta forma.

A integração dos agentes do ICEP nas missões diplomáticas e outras medidas estruturais projectadas pelos dois ministros, constituem medidas fundamentais para que, no futuro, a nossa acção externa no domínio económico se torne mais eficaz e para que os meios financeiros postos à disposição dessa actividade possam ter maior rentabilidade.

Quando ingressei no quadro diplomático, em 1941, existiam duas direcções-gerais: a dos negócios políticos e a dos negócios económicos. Os funcionários que trabalhavam na primeira direcção-geral apelidavam a segunda de “a mercearia”. Houve, por vezes, dificuldade em encontrar um diplomata à altura de desempenhar as funções de director-geral dos negócios económicos, lugar que, no século passado, foi ocupado por duas pessoas estranhas ao quadro diplomático: o professor Francisco António Correia e o economista e empresário José Augusto Correia de Barros. Franco Nogueira, que trabalhou sempre no sector dito “político”, afirmava que não sabia distinguir uma balança de pagamentos de uma balança de comércio, e acentuava que tinha orgulho nisso. Era uma espécie de bravata provocatória, muito à sua maneira de se exprimir, mas que muitos colegas que o ouviam aplaudiam.

Esta mentalidade de um certo desprezo e distanciamento do “económico” tem raízes profundas em certas elites nacionais e em especial na classe especialmente dedicada à representação externa. Durante séculos, a chefia de missões diplomáticas era entregue, entre nós, a membros da classe nobre, na qual era comum o desprezo por transacções comerciais e operações financeiras, assuntos deixados tradicionalmente aos judeus. Não é possível, no espaço limitado de um simples artigo, analisar mais detalhadamente as origens desta mentalidade. Para quem deseja aprofundar a matéria encontrará alguns elementos esclarecedores na História do Pensamento Económico em Portugal, que publiquei em 1967.

Quando, entre nós, se tentou passar do Ancien Regime para a nova era liberal com a revolução liberal de 1820, o primeiro ministro dos Negócios Estrangeiros da nova ordem, o notável pensador Silvestre Pinheiro Ferreira, no primeiro relatório que apresentou às Cortes, sustentou a necessidade de os nossos representantes diplomáticos se dedicarem, prioritariamente, à promoção do comércio com as outras nações, indo ao ponto de preconizar que os chefes de missões deveriam deixar de se chamarem embaixadores e ministros, para passarem todos a chamar-se encarregados de negócios.

As ideias de Pinheiro Ferreira, porém, não frutificaram e, embora os nobres tenham perdido o quase-monopólio da chefia das missões, o espírito do desprezo ou da indiferença pelos assuntos económicos continuou a perdurar em grande parte dos diplomatas portugueses. O facto de praticamente toda a minha carreira de agente diplomático ter sido ocupada com questões económicas, e ter participado ou dirigido inúmeras negociações de carácter económico, deveu-se sobretudo ao facto de a maioria dos meus colegas se esquivarem, por uma forma ou por outra, de se ocuparem dessas questões, particularmente das negociações propriamente ditas.

É certo que o tratamento das questões económicas exige uma certa preparação, um certo conhecimento das condições económicas do nosso país e dos países com quem pretendemos melhorar as nossas relações de carácter económico. Mas os embaixadores não têm que ser peritos económicos, devendo apenas possuir uma cultura económica básica, pois podem ser sempre assessorados por técnicos especializados. Nas negociações económicas que dirigi, quer no campo multilateral quer no campo bilateral, fui muitas vezes auxiliado por técnicos de elevado nível, alguns dos quais vieram, mais tarde, a ser membros do governo. O que é fundamental é despertar o interesse dos embaixadores pelas questões de natureza económica e estimulá-los a tomar iniciativas no sentido de desenvolverem as nossas relações económicas com os países nos quais estão acreditados, exercendo plenamente aquela função de “promoção” que a Convenção de Viena sobre Relações Diplomáticas, de 1961, aponta como uma das funções das missões diplomáticas.

Poderia citar diversos casos que ocorreram durante o longo período da minha actividade diplomática, mas isso alongaria demasiado o presente artigo cujo propósito, aliás, não é o de relatar essa minha actividade. Vem a propósito recordar que nas negociações comerciais com o Brasil em 1966 verificou-se que, embora a troca de produtos comerciais entre o Brasil e Portugal pudesse ser incrementada com as novas disposições de liberalização das trocas e do regime de convertibilidade das moedas, como de facto aconteceu, essa troca, por motivos estruturais, nunca poderia atingir volumes importantes. Adoptou-se então um novo conceito de relações económicas entre ambos os países, incorporado numa declaração de cooperação económica, assinada juntamente com o acordo comercial, que se baseava na troca de experiências empresariais e de investimentos.

O caso do Brasil serve também para ilustrar a problemática das nossas relações económicas com os Estados Unidos. Exceptuada a União Europeia, os Estados Unidos

são, de longe, o maior mercado, em termos potenciais, para a colocação externa dos nossos produtos. Tal como no Brasil, existem, porém, dificuldades estruturais que não permitem que o incremento das nossas exportações seja fácil e, muito menos, que atinja níveis importantes. A dificuldade insuperável reside na enorme desproporção entre os exíguos volumes das nossas diversas produções em relação aos enormes volumes requeridos pelos eventuais importadores americanos. Os esforços para desenvolvermos as nossas relações económicas com os Estados Unidos deveriam ser concentrados na atracção de investimentos americanos para o nosso país, particularmente em relação às indústrias de alta tecnologia.

Durante algum tempo, a ausência de um acordo para evitar a dupla tributação constituiu um entrave sério à instalação de empresas americanas em Portugal. Esse obstáculo foi, felizmente, removido com a assinatura desse acordo, há uns anos atrás, mas a forma excessivamente lenta como opera a nossa burocracia continua a desencorajar muitos empresários americanos que têm tentado estabelecer empresas em Portugal. Espero que este aspecto não deixe de ser tido em conta pelo ministro da Economia. Não basta estimular a diplomacia económica, é também necessário alterar os hábitos roneiros e a mentalidade provinciana da nossa burocracia.