

# **A DIPLOMACIA ECONÓMICA EM PORTUGAL**

**Joana Castro**

Doutoranda Ciência Política e Relações Internacionais

Faculdade de Ciências Humanas e Sociais – UFP

[jmfvsc@gmail.com](mailto:jmfvsc@gmail.com)

## **Resumo**

Com o desmantelamento do bloco soviético e a progressiva liberalização de trocas e de fluxos de investimento, instituiu-se gradualmente o processo de dinamização e valorização da componente económica no âmbito da diplomacia. Este artigo centra-se na análise do gradual processo de incorporação de conteúdos económicos nas práticas diplomáticas, processo particularmente fundamental para países com mercados internos reduzidos, como Portugal. Partimos da clarificação conceptual de diplomacia e sua evolução no sentido da progressiva incorporação de questões económicas, e analisamos os modelos recentes aplicados em Portugal, de forma a concluir quanto à sua adequabilidade enquanto instrumentos de política económica externa.

## **Palavras-chave**

Diplomacia, Diplomacia Económica, Diplomacia Económica Portuguesa

## **Abstract**

Following the dismantling of the Soviet bloc and with the progressive liberalization of trade and investment flows, the economic dimension of diplomacy was gradually displayed and encouraged. This article focus on this gradual process of incorporation of the economic dimension within the diplomatic practices, a process of utmost importance for countries with small internal markets, such as Portugal. We begin by clarifying the concept of Diplomacy and its gradual incorporation of economic issues, and we analyse the recent Economic Diplomacy models applied in Portugal so as to conclude on their adequacy as instruments of External Economic Policy.

## **Key-Words**

Diplomacy, Economic Diplomacy, Portuguese Economic Diplomacy

## INTRODUÇÃO

Com o desmantelamento do bloco soviético, alicerçado nos princípios do socialismo científico, e a progressiva e, de alguma forma, consequente globalização dos mercados, os processos de formação da riqueza das Nações reassumiram um enfoque específico no relacionamento económico internacional. Em particular clarificou-se a necessidade de dotar a política externa dos Estados de uma abrangência mais ampla, mantendo a sua focalização em temas político-estratégicos mas intensificando-se progressivamente a sua preocupação com conteúdos de ordem económica. Na ausência de um adversário político claro, por um lado, e na presença de movimentos de progressiva liberalização de trocas e de fluxos de investimento, por outro, o processo de dinamização e valorização da componente económica no âmbito da diplomacia foi, assim, gradual e progressivamente instituído.

No caso de economias de pequena dimensão, com mercados internos reduzidos e graus de abertura ao exterior elevados, esta reorientação do enfoque diplomático é particularmente relevante, reflectindo parcialmente a sua adaptabilidade a um mundo progressivamente globalizado. O caso da economia portuguesa, como se apresenta neste artigo, reflecte precisamente estas alterações, exemplificando a tentativa/objectivo de articulação entre a transmutação para um modelo de crescimento baseado no aumento da produtividade e competitividade, e a prática de um modelo de relacionamento internacional que facilite e potencie as presenças económico-empresariais nos mercados externos.

Neste artigo, partimos de uma clarificação conceptual de diplomacia para, através de um enquadramento histórico/evolutivo demonstrar a progressiva relevância das questões económicas na condução da política externa e, consequentemente, na agenda diplomática. Estabelecida essa contextualização, analisamos os modelos recentes de Diplomacia Económica Portuguesa, tal como estabelecidos pela redacção do Despacho Conjunto nº39/2004 e, actualmente, pela Resolução do Conselho de Ministros nº152/2006. Propomo-nos, através da identificação dos seus principais agentes, sua descrição funcional e percepção da forma como se articulam, ajuizar quanto à adequabilidade e pertinência desses modelos enquanto instrumento de política económica externa.

### 1. O CONCEITO DE DIPLOMACIA ECONÓMICA

O uso de representantes do poder político no estabelecimento de contactos entre duas unidades políticas remonta aos tempos primitivos em que a manutenção das relações tribais era efectuada através de mensageiros/emissários, homens e mulheres, escolhidos de entre os mais importantes da tribo, que gozavam de imunidade pessoal em territórios hostis (Magalhães, 1996). Relativamente à importância do papel dos diplomatas, as *Leis de Manu* (um dos pilares da civilização hindu), que remontam ao século III a.C., referiam, aliás, a forma como “a paz e o seu contrário (ou seja, a guerra) dependem dos embaixadores, pois são estes últimos que criam e separam os aliados. É no seu poder que se encontram os negócios que provocam entre os reis a paz ou a guerra” (Elmannovitch, *cit. in* Magalhães, 1996, p.34).

Apesar de se manter ainda hoje esta natureza de instrumento de política externa, através da utilização de intermediários nas relações entre Estados, o estilo e as tarefas da diplomacia foram-se alterando ao longo dos tempos (Magalhães, 1996). A distinção entre nova e velha diplomacia é, ainda assim, inadequada, se considerarmos que este é todo um processo de

adaptabilidade às mudanças contextuais do relacionamento entre Estados, resultantes do próprio *devoir* histórico. O que se altera é a inserção histórico-contextual ou, como a designa Cambon (1996), «os adornos da diplomacia»:

**“(...) o fundo continuará o mesmo, porque a natureza humana não muda, as nações não terão senão uma forma de resolver entre elas os seus diferendos, e a palavra de um homem honesto será sempre o melhor instrumento de que um Governo poderá servir-se para fazer valer os seus pontos de vista.” (Cambon, *cit. in* Magalhães, 1996, p. 94).**

No período que antecedeu à Primeira Guerra Mundial, as relações entre Estados circunscreviam-se, essencialmente, a questões de ordem política e estratégica, resultantes de conflitos de interesses nacionais que seriam ultrapassados com o recurso ou à diplomacia ou à guerra, consoante vingasse uma resolução pela via negocial ou pelo recurso à força armada. Aliás, o conceito de diplomacia concebido pelo Instituto para o estudo da Diplomacia de *Georgetown University* caracterizou-a como “um meio pelo qual os países procuram alcançar os objectivos das suas políticas externas através de acordos de preferência à guerra” (Magalhães, 1996, p.21).

Caracterizava este período uma diplomacia “entendida como a representação pessoal de soberano a soberano, (...), ocupando-se das relações Estado a Estado.” (Moita, 2005, p.134), marcada pelo secretismo (inclusão de cláusulas secretas nos acordos e tratados), estabelecida bilateralmente, e centralizada quase exclusivamente no embaixador, um aristocrata com formação jurídica, fluente em francês (na época a língua diplomática por excelência), com cultura cosmopolita e oriundo de meios literários (Moita, 2005).

Finda a Primeira Guerra Mundial, o secretismo que marcava as relações Estado a Estado, e que fora entendido como propenso ao desencadear de hostilidades, determinou a eliminação das cláusulas secretas dos tratados, democratizando-se os temas internacionais. Gradualmente, com a criação de organizações internacionais e o reconhecimento de uma comunhão de interesses, de países e grupos de países capazes de garantirem um tratamento conjunto, surge a diplomacia multilateral, deixando de ser função exclusiva do embaixador e alargando-se à sociedade (Moita, 2005).

Esta evolução vem acentuada na sequência do segundo conflito mundial, com a formatação de uma nova ordem internacional, concretizada através da formação do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), regulador da relação comercial internacional, e do estabelecimento dos Acordos de Bretton Woods, que estabilizam o relacionamento financeiro internacional através do estabelecimento de um mecanismo de paridades ajustadas assente na paridade fixa dólar-ouro, e da criação do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional. Este novo contexto de relacionamento internacional possibilita uma cada vez maior compatibilização entre objectivos económicos e políticos, determinando o surgimento de concepções mais inovadoras de diplomacia, tal como exemplifica Melissen (1999, p.16) ao definir diplomacia como “(...) o mecanismo de representação, comunicação e negociação através do qual o Estado e outros actores internacionais conduzem os seus negócios”

Notar que esta evolução conceptual, que avança para além do relacionamento Estado a Estado, não representa qualquer extinção da diplomacia bilateral, pelo contrário, a acção diplomática multilateral obriga quase sempre ao recurso à negociação bilateral, e permane-

ce, ainda hoje, como o desenrolar natural da diplomacia. O Embaixador Nascimento e Silva, durante muito tempo director do Instituto Rio Branco, explicita esta aparente dicotomia, ressaltando o papel essencial a ser desempenhado pela «diplomacia tranquila»:

**“Mesmo nas Nações Unidas, onde presumivelmente as decisões são tomadas em plenário, como decorrência dos discursos pronunciados e dos debates realizados, verifica-se que é a diplomacia, e não os discursos e votos, que continua a dizer a última palavra na solução dos problemas e que a distinção entre a diplomacia parlamentar e a diplomacia tranquila (*quiet diplomacy*) é conhecida e praticada cada vez mais. Aqueles que serviram as Nações Unidas conhecem os processos denominados pelo Secretário Geral Hammarskjold de diplomacia tranquila, utilizada continuamente nos corredores, salões e salas de descanso, em recepções, almoços e jantares, bem como nos escritórios e residências dos representantes.” (Silva, *cit in* Magalhães, 1996, p.107-8).**

Não obstante esta introdução de objectivos económicos na praxis diplomática, durante todo o período da Guerra-Fria, a diplomacia, *diplomacia política*, permaneceu norteada por objectivos proeminentemente políticos e estratégicos, associados sobretudo a questões de defesa, estratégia e segurança. Magalhães (1996, p.90) designou-a «diplomacia pura» definindo-a como um “(...) instrumento ao serviço da política externa, para o estabelecimento e desenvolvimento de contactos pacíficos entre os governos de diferentes Estados, pelo emprego de intermediários, mutuamente reconhecidos pelas respectivas partes.”

O colapso do sistema de Bretton Woods, as subsequentes alterações nas interações internacionais, a redefinição de hegemonias de poder, e o assomar de novas dinâmicas das vantagens comparativas, recuam até à década de setenta e determinariam a formatação de um novo relacionamento internacional, caracterizado progressivamente pela interdependência económica. Mas seria somente com o fim do confronto ideológico, encabeçado pelo capitalismo norte-americano e pelo socialismo soviético, que se viria a determinar a redefinição das prioridades e dos formatos das relações internacionais.

Na perspectiva dos vectores da estratégia, defesa e segurança, muito embora as preocupações tenham permanecido, a sua natureza alterou-se para formatos que se afastavam da possibilidade de confronto directo entre Estados e se aproximavam do risco de outras formas de violência política, com destaque progressivo para práticas terroristas. Em simultâneo, na perspectiva do relacionamento económico internacional e beneficiando da própria redefinição geoestratégica, intensificaram-se os processos de globalização económica, com renovados impactos ao nível da condução diplomática e ênfase no enfoque da *diplomacia económica*, que passa a ser percebida enquanto um instrumento “para aumentar a influência do país, para focalizar adequadamente as políticas no exterior, e para melhor gerir e incrementar a visibilidade nacional (Monteiro, 2004, p.42).

A prática diplomática encerra, a partir de então, crescentes preocupações ao nível da condução dos negócios internacionais, dos respectivos interlocutores e das orgânicas de funcionamento institucional, formatando-se modelos de Diplomacia Económica direccionados para o cumprimento de objectivos de Política Económica Externa. A funcionalidade desses modelos, estruturados através da interacção entre a tomada de decisões internas e as negociações externas, fica assim dependente da capacidade de compatibilização entre objec-

tivos políticos e económicos, e de articulação entre agentes políticos, entidades públicas executoras e actores empresariais.

Em concordância com a evolução conceptual aqui descrita, Farto (2005, p.176) propõe a observação da acção da Diplomacia Económica de acordo com 3 eixos, definidos em função dos objectivos dominantes (ver Figura 1):

1. A «acção segurança», em que predominam objectivos políticos de resolução de conflitos, designadamente através do apoio ou da sanção económica à (ou às) partes em conflito (eg: o caso recente do Zimbabué);
2. A «acção reguladora», em que objectivos políticos e económicos se conjugam determinando designadamente a negociação multilateral nas organizações internacionais (eg: rondas de negociações da Organização Mundial de Comércio);
3. A «acção competitiva», com objectivos de clara dominância económica/comercial (eg: apoio institucional prestado a empresas nacionais a operar em mercados internacionais).



Figura 1. O Âmbito da Diplomacia Económica (Adaptado de Farto, 2005, p.176)

No caso português, as preocupações com as questões económicas no âmbito dos Negócios Estrangeiros, recuam a 1966, com a reforma de Franco Nogueira, que vem instituir a Direcção-Geral dos Negócios Estrangeiros. Mais tarde, face à urgência e premência de temas relacionados com a posterior entrada de Portugal na Comunidade Económica Europeia, em 1985, seria criada a Direcção-Geral dos Negócios Político-Económicos, que fundia anteriores direcções-gerais bilateral, multilateral e económica.

Mas apesar de uma crescente conciliação entre objectivos de ordem económica e política, é no Programa do XII Governo Constitucional que, pela primeira vez, se encontra uma referência específica ao desenvolvimento de uma «diplomacia económica activa» enquanto objectivo geral de Política Externa. Esta preocupação permanece nos Governos subsequentes, conduzindo à publicação de diversos diplomas legais enformadores de distintos modelos de Diplomacia Económica, mas de forma dispersa e mais atenuada. Seria apenas em 2004, com a aprovação do Despacho conjunto nº39/2004 de 6 de Janeiro, que se retomaria de forma articulada um mecanismo de Diplomacia Económica, procurando esclarecer quanto a agentes intervenientes, circuitos de comunicação orgânica e funcional, e respectivas competências. Este modelo seria revogado pela redacção da RCM nº152/2006 de 29 de Junho, numa tentativa de simplificação e melhoria de eficácia do modelo. Pela sua relevância substantiva, o Despacho conjunto nº39/2004 de 6 de Janeiro e a RCM nº152/2006 de 29 de Junho são aqui analisados.

## 2. MODELOS DE DIPLOMACIA ECONÓMICA EM PORTUGAL

### 2.1. DESPACHO CONJUNTO Nº39/2004

Com o intuito de integrar e harmonizar a rede diplomática portuguesa possibilitando a racionalização dos meios e garantindo uma maior coerência na promoção externa de Portugal e da economia portuguesa, um Modelo de Diplomacia Económica foi formalmente estabelecido através do Despacho Conjunto nº39/2004 de 6 de Janeiro, dos Ministérios dos Negócios Estrangeiros e da Economia. Com este Despacho, pretendia-se a articulação no tratamento de assuntos económicos levada a cabo, em diferentes níveis, pelos dois Ministérios. Nesse sentido, numa primeira fase, o objectivo foi a integração dos delegados do Instituto Público Investimentos Comércio e Turismo de Portugal (ICEP) na estrutura das Embaixadas, estabelecendo-se um mecanismo de reporte entre os, à época, Ministério dos Negócios Estrangeiros e das Comunidades Portuguesas (MNE), Ministério da Economia (ME), Embaixadores, e ICEP e seus delegados, estes últimos passando a ser designados como Conselheiros Económicos e Comerciais (ver Figura 2).

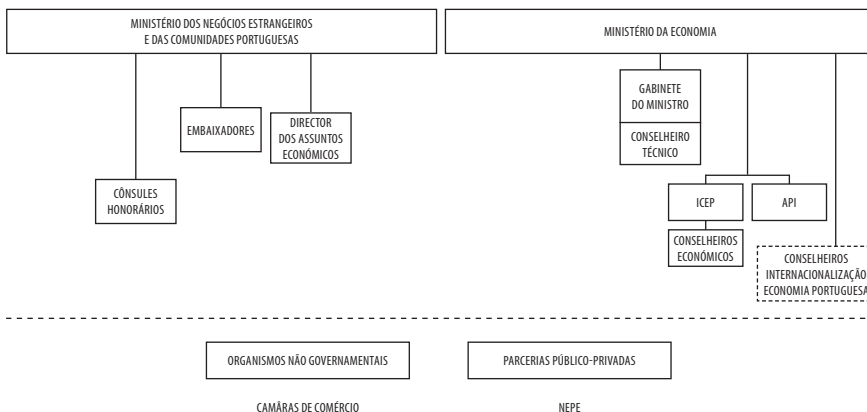


Figura 2. Principais Agentes da Diplomacia Económica Portuguesa em 2004

O referido Despacho estabelecia a dupla tutela do MNE/Me sobre a actividade comercial dos delegados do ICEP no âmbito da diplomacia económica. Ao Embaixador eram atribuídas as funções de coordenação do apoio às empresas portuguesas, promoção externa dos bens e serviços nacionais, apoio à captação de investimento estrangeiro para Portugal, promoção do país como destino turístico, bem como, a avaliação do risco político dos negócios e a identificação das oportunidades de negócio. Os Embaixadores eram igualmente responsáveis pela coordenação dos conselheiros económicos do ICEP, integrados na sua Embaixada, bem como pela elaboração de planos de negócio para o seu país, recebendo para tal informação detalhada e actualizada do ICEP (DR II nº18, 2004). Ao Conselheiro Económico eram atribuídas as funções de apoio à internacionalização das empresas, a recolha, o tratamento e a transmissão de informação económica e regulamentar, bem como, a identificação e proposta de resolução de restrições ao comércio, ao investimento e ao turismo (IAPMEI, 2003).

Adicionalmente, este Modelo integrou actores não estatais no desenvolvimento da diplomacia económica, designadamente o Núcleo Empresarial para a Promoção Externa (NEPE),

criado pela parceria ICEP, Associação Empresarial de Portugal (AEP) e Associação Industrial Portuguesa (AIP). Com o apoio das Câmaras de Comércio, o NEPE tinha como missão principal “fomentar o crescimento, consolidar e alargar a actual base exportadora, aumentar a competitividade e diversificar o leque de destinos de exportação.” (Morais, 2005, p.189).

Em 2005, o então presidente do ICEP assinalou a inoperância do Modelo, resultante sobretudo da não convergência de acções entre as Embaixadas e o ICEP. Por um lado, o Modelo não vinha clarificar o conceito de diplomacia económica e, por outro lado, apesar de descrever o mecanismo de reporte entre os ministérios da tutela não esclarece o papel de cada um dos agentes envolvidos nem a sua articulação e coordenação no desenvolvimento de acções de diplomacia económica. Permaneciam, assim, insuficiências de estratégia, de concepção e de operacionalização, que comprometiam os resultados esperados da Diplomacia Económica.

Juntamente com a sua crítica, o presidente do ICEP lançou um conjunto de propostas de revisão, nomeadamente ao nível da definição do papel e do mecanismo de reporte dos agentes para a diplomacia económica, da operacionalização do modelo e da maior eficiência das estruturas no exterior (Silvares, 2005). De qualquer forma, a aplicação efectiva do Modelo estava já comprometida, por se ter assistido em 2 anos a três mudanças de Governo, com a consequente reconfiguração dos Ministérios e reavaliação de estratégias para a diplomacia económica. As propostas de revisão permaneceram suspensas até à Legislatura seguinte.

## 2.2. RESOLUÇÃO DO CONSELHO DE MINISTROS Nº152/2006

Um dos objectivos do programa do governo seguinte, XVII Governo Constitucional, centrou-se no esforço de racionalização estrutural e modernização administrativa, da qual decorreu uma nova orgânica nos Ministérios. Ao nível do Ministério da Economia e da Inovação (MEI) determinou-se a extinção do ICEP Portugal, I.P. e a integração das suas atribuições na Agência Portuguesa para o Investimento (API, E.P.E.), esta última reestruturada e redominada Associação para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP, E.P.E.) (DR I nº208(a), 2006). Ao nível do MNE foi criada a Direcção Geral dos Assuntos Técnicos e Económicos (DGATE), responsável pela condução da diplomacia económica em articulação com os restantes agentes competentes (DR I nº208(b), 2006).

Estas alterações exigiriam, por si só, a revisão do Despacho Conjunto nº39/2004 de 6 de Janeiro, entretanto fortemente criticado. Na mudança de Governo, o próprio novo Ministro dos Negócios Estrangeiros, Freitas do Amaral, apresentava-se enquanto fervoroso crítico do modelo de diplomacia económica implementado pelo Governo anterior, defendendo que não podia ser função dos Embaixadores a elaboração de planos de negócio pois, na sua opinião, não é da responsabilidade do Estado a negociação de contratos entre entidades privadas (Lusa, 2006). Desta asserção destaca-se sobretudo a necessidade da emergência e preparação de uma nova geração de embaixadores, tal como percebidos por Motty (2003) enquanto *International Trade Promoters*, com formação base em relações internacionais económicas e comerciais e, dessa forma, capazes de contribuir mais assertivamente na prossecução dos objectivos da política económica externa nacional.

A Resolução do Conselho de Ministros nº152/2006, presentemente em vigor, veio estabelecer o novo regime de funcionamento para o exercício da diplomacia económica pelas autoridades portuguesas. Com o intuito de clarificar o conceito de diplomacia económica

e de redefinir as regras de coordenação interministerial em matéria de acção económica externa, foi criada uma Comissão de Acompanhamento de carácter consultivo, que reúne os Ministros da tutela, o director geral da DGATE, o presidente da AICEP e o presidente do Instituto de Turismo de Portugal (IT, I.P.) (ver Figura 3). Esta Comissão tem por função avaliar o desempenho do sistema de coordenação ministerial do ano anterior, e estabelece os objectivos de acção para o ano seguinte. Do ponto de vista orgânico e funcional, os delegados da AICEP e do IT foram integrados nas Embaixadas e acreditados como conselheiros económicos, adidos comerciais ou vice-cónsules ficando dependentes, como agentes diplomáticos do Estado, do Embaixador respectivo.

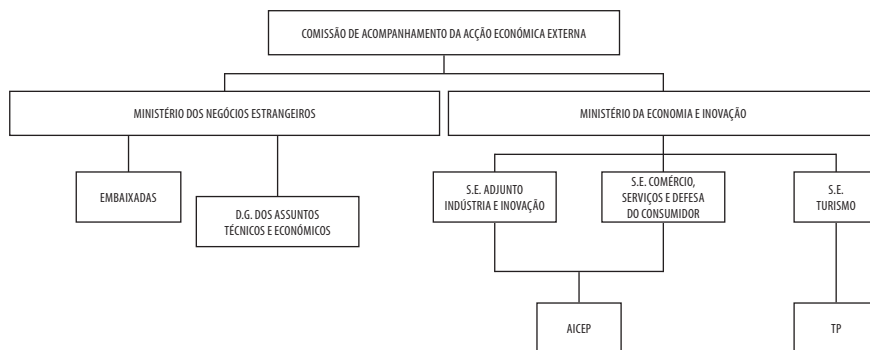


Figura 3. Comissão de Acompanhamento da Acção Económica Externa

A caracterização deste modelo de acção externa português corresponde à tipificação estabelecida por Neves (*cit. in* Cardoso, 2006, p.28), em termos de “fragmentação institucional, coordenação débil, estatização forte, centralização”. Também os estudos de Rana (2002), centrados nos modelos de organização do trabalho económico pelo Ministério dos Negócios Estrangeiros enquadram o modelo português no sistema de «terceira agência», ou seja, os embaixadores recebem orientações e prestam informações indistintamente ao MNE e ao MEI, sendo a articulação entre os Ministérios assegurada pelo Director dos Assuntos Económicos do MNE e pelo Conselheiro para a diplomacia económica do MEI. Ambas as classificações, aqui colocadas a título exemplificativo, permitem-nos sobretudo colocar a hipótese de um funcionamento insuficiente do actual Modelo de Diplomacia Económica portuguesa passível de estudo que conduza à sua melhoria e correcção. Destaque em particular para a ainda necessidade de melhorar a estrutura orgânica e funcional da Diplomacia Económica, mediante a aplicação de regras efectivas e de aprofundamento da articulação entre a rede AICEP e diplomática.

Luís Amado, actual Ministro dos Negócios Estrangeiros, defende que, apenas com uma efectiva concertação público-privada é que os recursos serão aplicados eficazmente no sentido da promoção externa, tão relevante para o crescimento da economia e, conseqüente, aumento da qualidade de vida dos portugueses (Leite, 2007). Saliencia, ainda, que a “política de capelinhas” ou “política da preservação do poder” dos Ministérios da Economia, Negócios Estrangeiros e Cultura, ao dificultar a coordenação interministerial ao nível da formulação e implementação da Política Externa Portuguesa tornou-se, actualmente, num grave problema ao nível da projecção de Portugal na cena internacional. (TVNet e Lusa, 2008).

## CONCLUSÃO

Com o fim da Guerra-Fria, sinónimo da desintegração do sistema bipolar das relações internacionais, e decorrente intensificação da globalização dos mercados, o sistema de representação externa dos Estados transpôs a esfera política passando a integrar o cálculo económico nas relações diplomáticas externas. Esta realidade internacional, marcada por uma feroz competitividade global, obriga o conjunto de entidades políticas, públicas e privadas, a trabalhar em conjunto no sentido da afirmação nacional no plano externo. Para a economia portuguesa, estas prioridades tornam-se ainda mais relevantes face à pequena dimensão do nosso mercado interno e elevada dependência de uma presença sustentada e competitiva nos mercados internacionais.

O papel da representação institucional externa, na dupla vertente política e técnica é, assim, essencial para a promoção e afirmação nacional. Na sua essência, a questão coloca-se ao nível da operacionalização de um modelo de Diplomacia Económica que propicie o aumento das exportações portuguesas, a criação e exploração de oportunidades para a internacionalização das empresas nacionais, a captação de investimento directo estrangeiro para Portugal e a promoção do nosso país como destino turístico. Este modelo, tentado recentemente através do incluso na redacção do Despacho conjunto nº39/2004 de 6 de Janeiro, e posteriormente alterado através da RCM nº152/2006 de 29 de Junho, permanece ainda insuficientemente aprimorado e desenvolvido.

Com efeito, a sua operacionalização pressupõe uma íntima articulação entre a prática da Diplomacia Económica, os objectivos da Política Económica Externa e a dinâmica ao nível das suas hierarquias orgânicas e práticas processuais, que permanecem ainda aquém do desejável. De forma semelhante, a coordenação entre os órgãos de tutela (em particular os ministérios que tutelam os Negócios Estrangeiros e a Economia), os órgãos executores de política, e entre estes e os agentes económicos não governamentais (empresas, sindicatos, grupos de influência, ONG's, entre outros) permanece anquilosada. E os canais de comunicação e de fluidez de procedimentos permanecem excessivamente burocratizados e dispersos. Sobretudo, parece fundamental garantir uma maior coerência na identificação fundamentada dos interesses económicos nacionais no exterior, verificando-se elementar uma reflexão para o desenvolvimento de um modelo de diplomacia económica capaz de orientar eficaz e eficientemente a nossa acção económica externa.

## BIBLIOGRAFIA

**CARDOSO, Fernando J.** (2006). *Diplomacia, Cooperação e Negócios: O Papel dos Actores Externos em Angola e Moçambique*. Instituto de Estudos Estratégicos Internacionais, p.12-33. [Em Linha]. Disponível em <http://www.ieei.pt/publicacoes/exemplar.php?exemplar=77> [Consultado em 16/08/2007].

**Diário da República, I Série, nº216** – Resolução do Conselho de Ministros nº152/2006, de 29 Junho.

**Diário da República, I Série, nº208(a)** – Decreto-Lei nº208/2006, de 27 de Outubro.

**Diário da República, I Série, nº208(b)** – Decreto-Lei nº204/2006, de 27 de Outubro.

**Diário da República, II Série, nº18** – Despacho Conjunto nº39/2004, de 6 Janeiro.

**FARTO, M.** (2005). Objectivos e Tarefas da Nova Diplomacia Económica. *In: Janus 2006. A Nova Diplomacia*. Público e Universidade Autónoma de Lisboa, Lisboa, Dezembro 2005, pp.176-7.

- IAPMEI. (2003). Desenvolver – Internacionalização e exportação. [Em linha]. Disponível em <http://www.iapmei.pt/acessivel/iapmei-art-03.php?id=1523> [Consultado em 06/07/2007].
- LEITE, A. (2007). Diplomacia Económica, *Jornal de Negócios*, Ano VII, nº943, 15 de Fevereiro, pp. 16-20.
- LUSA. (2006). Freitas define “a sua” diplomacia económica. [Em linha]. Disponível em <http://www.rtp.pt/index.php?article=215872&visual=16> [Consultado em 16/08/2007].
- MAGALHÃES, C. (1996). *A Diplomacia Pura*. Venda Nova, Bertrand Editora, 2ª Edição.
- MELISSEN, J. (1999). *Innovation in Diplomatic Practice*. Macmillan, London, p.16.
- MOITA, L. (2005). Da Diplomacia Clássica à Nova Diplomacia. In: Janus 2006. *A Nova Diplomacia*. Público e Universidade Autónoma de Lisboa, Lisboa, Dezembro 2005, pp.134-5.
- MORAIS, H. (2005). O modelo português de diplomacia económica. In: Janus 2006. *A Nova Diplomacia*. Público e Universidade Autónoma de Lisboa, Lisboa, Dezembro 2005, pp.187-8.
- MONTEIRO, A. (2004). Diplomacia Económica, *O Economista – Anuário da Economia Portuguesa*. Lisboa, Ordem dos Economistas, 2004, nº17, p.42-4.
- MOTTY, A. (2003). A diplomacia económica portuguesa – a formação de uma nova geração de international trade promoters. [Em linha]. Disponível em [http://www.ciari.org/opiniao/a\\_diplomacia\\_economica\\_portuguesa.htm](http://www.ciari.org/opiniao/a_diplomacia_economica_portuguesa.htm) [Consultado em 23/07/2007].
- RANA, K. (2002). *Bilateral Diplomacy*. Malta, DiploFoundation, pp. 67-80. [Em linha]. Disponível em <http://textus.diplomacy.edu/Thina/GetXDoc.asp?IDconv=3022> [Consultado em 01/08/2007].
- SILVARES, M. (2005). Revisão da diplomacia económica está pronta mas não avança. *Diário Económico*, 09 de Fevereiro. [Em linha]. Disponível em [http://www.ciep.org.pt/public/News-Text.php?news\\_text\\_id=4](http://www.ciep.org.pt/public/News-Text.php?news_text_id=4) [Consultado em 25/05/2008].
- TVNet e Lusa. (2008). Luís Amado lamenta “política de capelinhas”. [Em Linha]. Disponível em <http://www.tvnet.pt/noticias/detalhes.php?id=24395> [consultado em 25.04.2008].