

CATARINA ISABEL LOPES GRÁCIO

**DIPLOMACIA ECONÓMICA: AS RELAÇÕES
BILATERAIS ENTRE PORTUGAL E BRASIL
(2017-2022)**

**Orientadora: Professora Doutora Sílvia Teresa Guerreiro Lopes Garção
Mangerona**

**Universidade Lusófona – Centro Universitário de Lisboa
Faculdade de Ciências Sociais, Educação e Administração
Departamento de Ciência Política, Segurança e Relações Internacionais
Mestrado em Diplomacia e Relações Internacionais**

**Lisboa
2023**

CATARINA ISABEL LOPES GRÁCIO

**DIPLOMACIA ECONÓMICA: AS RELAÇÕES
BILATERAIS ENTRE PORTUGAL E BRASIL
(2017-2022)**

Dissertação defendida em provas públicas para obtenção do Grau de Mestre no Curso de Mestrado em Diplomacia e Relações Internacionais, conferido pela Universidade Lusófona – Centro Universitário de Lisboa, no dia 12 de abril de 2024, perante o júri, com o Despacho de Nomeação n.º 734/2024, de 28 de fevereiro, com a seguinte composição:

Presidente: Prof. Doutor Vasco Rato

Arguente: Prof. Doutor Miguel Rocha de Sousa
(Universidade de Évora)

Orientador: Prof.^a Doutora Sílvia Mangerona

Universidade Lusófona – Centro Universitário de Lisboa
Faculdade de Ciências Sociais, Educação e Administração
Departamento de Ciência Política, Segurança e Relações Internacionais
Mestrado em Diplomacia e Relações Internacionais

Lisboa

2023

Epígrafe

*O sal das minhas lágrimas de amor
Criou o mar que existe entre nós dois
Para nos unir e separar
Pudesse eu te dizer
A dor que dói dentro de mim
Que mói meu coração nesta paixão
Que não tem fim
Ausência tão cruel
Saudade tão fatal
Saudades do Brasil em Portugal*

Vinicius de Moraes

Dedicatória

Dedico a minha dissertação a todos aqueles que, direta ou indiretamente, me acompanharam durante esta jornada.

À minha família que, mesmo não compreendendo a magnitude do desafio que enfrentava, em momento algum duvidaram de que seria capaz de o superar. Colocaram em mim todas as certezas do mundo, investindo tudo o que tinham. Espero um dia poder retribuir-lhes com a mesma gratidão e amor.

Aos meus amigos. Àqueles que, mesmo sem dizer que precisava deles, estavam lá. Sem julgamentos, questões ou inquietações. Àqueles que foram o meu ombro nos dias de maior frustração.

Ao Pedro, a pessoa que, no meio do turbilhão de emoções, cansaço e desespero, me agarrou a mão e me mostrou o caminho. A pessoa que mais acreditou em mim durante estes longos meses, incentivando-me e encorajando-me, sempre, a não desistir. Mostrando-me, nos piores momentos, a saída.

Agradecimentos

Ao chegar ao fim de mais um desafio académico, resta-me olhar para trás e agradecer a todos aqueles que me transmitiram os valores mais esperados de qualquer aluno: resiliência, perspicácia e excelência.

Agradecer à minha orientadora, Professora Doutora Sílvia Mangerona, a quem muito devo pelo término desta dissertação. Agradecer, antes de mais, a sua disponibilidade para me acompanhar neste que foi, sem dúvida, o meu maior desafio. Agradecer, igualmente, a sua amabilidade e compreensão demonstrada em cada reunião, sem nunca descorar o profissionalismo e o sentido crítico. Obrigado por, a cada conversa, me encorajar, incentivar e valorizar as minhas capacidades, mesmo nos momentos de maior desnorte.

Agradecer, também, a todos os professores do Mestrado em Diplomacia e Relações Internacionais com os quais tive o privilégio de partilhar este ciclo de estudos. Obrigado por todas as experiências e conhecimentos transmitidos.

Gostaria, igualmente, de endereçar um agradecimento especial à Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP), pela disponibilização de dados relativos ao comércio bilateral entre Portugal e Brasil, contribuindo, assim, para a realização e conclusão desta Dissertação.

Por último, e não menos importante, aos meus colegas de turma que, através da sua amizade, não permitiram que as saudades de casa falassem mais alto.

Resumo

A presente dissertação, intitulada “Diplomacia Económica: As Relações Bilaterais entre Portugal e Brasil (2017-2022)”, sob a orientação da Professora Doutora Sílvia Mangerona, tem como objetivo realizar uma análise acerca das relações diplomáticas entre Portugal e Brasil, ao nível económico e comercial, no período entre 2017 e 2022.

Num mundo altamente globalizado e caracterizado por interdependências complexas, os Estados, em consonância com as suas políticas externas, têm adotado a diplomacia como o instrumento fundamental na condução das suas relações, especialmente no foro económico. De facto, com a crescente incapacidade dos Estados em dar resposta às exigências da globalização económica, os mesmos viram-se obrigados a adotar uma postura de coordenação em questões económico-financeiras, permitindo que a diplomacia adquirisse uma valência económica. Embora a literatura não seja unânime em conceber a diplomacia económica como uma ferramenta de negociação e promoção, a verdade é que a mesma vivenciou um período de crescimento e expansão. Como tal, propomo-nos a realizar um balanço das relações diplomáticas entre os dois países no período definido, em especial no foro comercial, procurando determinar o seu impacto no aprofundamento ou recuo dos laços. Procuramos igualmente avançar com uma análise das relações comerciais bilaterais e, consequentemente, prospetivar a revitalização da diplomacia económica luso-brasileira no seguimento das alterações verificadas em termos de lideranças políticas no Brasil.

Para a elaboração e desenvolvimento desta dissertação fizemos uso da metodologia praticada nas ciências sociais, com análise qualitativa e quantitativa da informação oficial disponível e o confronto dos autores e respetiva bibliografia.

Palavras-Chave: Brasil; Comércio Internacional; Diplomacia; Economia; Portugal; Relações Bilaterais.

Abstract

This dissertation, entitled "Economic Diplomacy: Bilateral Relations between Portugal and Brazil (2017-2022)", under the supervision of Doctor Professor Sílvia Mangerona, aims to analyse diplomatic relations between Portugal and Brazil, in economic and commercial terms, between 2017 and 2022.

In a highly globalised world characterised by complex interdependencies, states, in line with their foreign policies, have adopted diplomacy as the fundamental instrument for conducting their relations, especially in the economic sphere. In fact, with the growing inability of states to respond to the demands of economic globalisation, they have been forced to adopt a coordinating stance on economic and financial issues, allowing diplomacy to acquire an economic valence. Although the literature is not unanimous in its conception of economic diplomacy as a tool for negotiation and promotion, the truth is that it has experienced a period of growth and expansion. As such, we set out to take stock of diplomatic relations between the two countries during the period in question, particularly in the commercial sphere, in an attempt to determine their impact on the deepening or weakening of ties. We also seek to advance an analysis of bilateral trade relations and, consequently, to prospect the revitalisation of luso-brazilian economic diplomacy in the wake of the changes that have taken place in terms of political leadership in Brazil.

For the elaboration and development of this dissertation, we used the methodology practised in the social sciences, with qualitative and quantitative analysis of the official information available and the comparison of authors and their respective bibliography.

Keywords: Bilateral Relations; Brazil; Diplomacy; Economy; International Trade; Portugal.

Lista de Siglas

AGNU – Assembleia Geral das Nações Unidas
AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
APEX – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos
API – Agência Portuguesa para o Investimento
BRICS – Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul
CEE – Comunidade Económica Europeia
CELAC – Comunidade de Estados Latino-Americanos e Caribenhos
CPLP – Comunidade dos Países de Língua Portuguesa
DFAIT – Departamento dos Negócios Estrangeiros e Comércio Internacional
EDP – Energias de Portugal
FEE – Fundo de Fomento de Exportação
G20 – Grupo dos 20
IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas Industriais
ICEP – Instituto do Comércio Externo de Portugal
IDE – Investimento Direto Estrangeiro
IIE – Instituto do Investimento Estrangeiro
MERCOSUL – Mercado Comum do Sul
NBD – Novo Banco de Desenvolvimento
OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
OMC – Organização Mundial do Comércio
ONU – Organização das Nações Unidas
PALOP – Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa
TAP – Transportes Aéreos Portugueses
UE – União Europeia

Lista de Abreviaturas

MdE – Memorando de Entendimento

PMEs – Pequenas e Médias Empresas

VAB - Valor Bruto Acrescentado

Índice

Índice de Figuras	11
Índice de Gráficos.....	12
Índice de Tabelas	13
Estado de Arte	14
Desenho Metodológico.....	18
Introdução.....	20
Capítulo I – Diplomacia: origem e evolução do conceito	23
1.1. Diplomacia tradicional	23
1.2. Diplomacia moderna.....	23
1.3. Análise concetual.....	25
1.4. Enquadramento normativo internacional.....	27
1.5. A prática diplomática e os novos atores	29
1.6. Bilateralismo e multilateralismo.....	30
1.7. Campo de estudo	34
Capítulo II - Diplomacia económica: objetivos, amplitude e desenvolvimento.....	38
2.1. Origem e evolução.....	38
2.2. Diplomacia económica em Portugal.....	39
2.3. Amplitude e método	41
2.4. Atores e modelos de organização	42
2.5. Dimensões da diplomacia económica.....	43
2.5.1. Diplomacia comercial.....	44
2.5.2. Diplomacia corporativa	45
2.5.3. Diplomacia empresarial.....	45
2.6. Vértices e modelos.....	47
2.6.1. Diplomacia económica bilateral	48

Capítulo III – Estudo de caso: relações bilaterais entre Portugal e Brasil (2017-2022).....	51
3.1. Enquadramento político-diplomático	51
3.2. Quadro económico-comercial entre 2017-2022	54
3.3. Relações bilaterais entre Portugal e Brasil: desafios e oportunidades.....	63
Conclusão	69
Bibliografia.....	72
ANEXOS.....	i
Anexo I - Posição e Quota do Brasil no Comércio Internacional Português de Bens.....	ii
Anexo II - Balança Comercial de Bens de Portugal com o Brasil	iii
Anexo III - Contributo do Brasil para o Crescimento do Comércio Internacional Português de Bens	iv
Anexo IV - Principais Produtos Importados Provenientes do Brasil	v
Anexo V - Principais Produtos Exportados para o Brasil	vi
Anexo VI - Importações de Portugal Provenientes do Brasil por Grupos de Produtos.....	vii
Anexo VII - Exportações de Portugal para o Brasil por Grupos de Produtos	viii
Anexo VIII - Quota do Brasil no Comércio Internacional Português de Serviços.....	ix
Anexo IX - Balança Comercial de Serviços de Portugal com o Brasil	x
Anexo X - Exportações de Portugal para o Brasil por Tipo de Serviço.....	xi
Anexo XI - Importações de Portugal Provenientes do Brasil por Tipo de Serviço.....	xii
Anexo XII - Balança Comercial de Bens e Serviços de Portugal com o Brasil	xiii
Anexo XIII - Fluxos de Investimento Direto entre Portugal e o Brasil - Princípio Ativo/Passivo.....	xiv

Índice de Figuras

Figura 1 – Tríades das Relações.....	42
Figura 2 – Vertentes da Diplomacia Económica.....	47

Índice de Gráficos

Gráfico 1 – Evolução da Posição e Quota do Brasil como cliente no Comércio Internacional Português de bens	55
Gráfico 2 – Evolução da Posição e Quota do Brasil como fornecedor no Comércio Internacional Português de bens	55
Gráfico 3 – Importações de Portugal provenientes do Brasil por Grupos de Produtos	57
Gráfico 4 – Exportações de Portugal para o Brasil por Grupos de Produtos	57
Gráfico 5 – Quota do Brasil no Comércio Internacional Português de Serviços	59
Gráfico 6 – Exportações de Portugal para o Brasil por Tipo de Serviço	61
Gráfico 7 – Importações de Portugal provenientes do Brasil por Tipo de Serviço	61
Gráfico 8 – Fluxos de Investimento Direto entre Portugal e o Brasil	63

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Balança Comercial de Bens de Portugal com o Brasil56

Tabela 2 – Balança Comercial de Serviços de Portugal com o Brasil60

Estado de Arte

Portugal e Brasil mantêm há mais de 500 anos uma relação de proximidade baseada no seu passado histórico partilhado. Fatores linguísticos, culturais e padrões comuns, bem como a pertença simultânea a agendas políticas no âmbito da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP), são apontados como fatores determinantes na identificação deste relacionamento como um dos vetores mais importantes da política externa destes países. Contudo, este relacionamento, que na sua larga maioria fora sempre amistoso, apresentou conjunturalmente vários períodos de tensão e desencontro, irregularidade e oscilação de prioridades.

Em resultado, nas últimas décadas verificou-se uma profusão de estudos mapeadores do relacionamento bilateral entre os dois países de um ponto de vista histórico, com especial atenção para contextos e problemáticas específicas, nomeadamente a assinatura de tratados (Maia, 1925) e vigência de determinados regimes políticos (Santos, 2006). É de notar, portanto, uma escassez ao nível da literatura especializada. No entanto, alguns autores procuraram contribuir para um estudo detalhado acerca do relacionamento bilateral entre Portugal e o Brasil, designadamente as suas fases e especificidades, e o impacto destas últimas ao nível diplomático, nomeadamente Carmen Fonseca e Leticia Pinheiro na obra *Portugal-Brasil: Encontros e Desencontros*, editada pela Fundação Francisco Manuel dos Santos, em 2022.

Ainda assim, são de destacar as obras seminais de José Calvet Magalhães (1997, 1999) e deste com Amado Luiz Cervo (2000), nas quais são retratadas as relações bilaterais entre os dois países desde o período da independência até ao início do século XIX, com base em fatores históricos e culturais. Contrariamente, Williams da Silva Gonçalves (2003) procurou interpretar as relações bilaterais luso-brasileiras a partir de uma abordagem económica, estratégica e política, tendo em conta os acontecimentos que impactaram as políticas externas destes países na segunda metade do século XX.

Independentemente do período histórico, os estudos sobre o relacionamento bilateral entre Portugal e o Brasil têm-se concentrado na ideia de existência de uma dissociação em termos de interesses e concertações externas conjuntas, promovendo períodos de tensão e afastamento. Com efeito, Amado Luiz Cervo, no artigo intitulado *As relações entre Portugal e Brasil: o peso da história* (2000), enquadra as relações luso-brasileiras em três períodos distintos, consoante o grau de entendimento e aproximação entre os dois países.

O primeiro período, o autor identifica-o como período da distância, assinalado, por um lado, pela luta pela independência brasileira em 1822 e, por outro, pela rutura política entre Portugal e o Brasil, uma vez que os interesses de ambos se concentravam fundamentalmente no panorama interno. Consequentemente, verificou-se uma quebra de dois dos mais importantes motores das relações bilaterais à data - o comércio e a emigração -, embora esta última tivesse sido apontada o verdadeiro pilar do relacionamento luso-brasileiro no século XIX (Cervo, 2000: 4). Como tal, a ideia de afinidade social entre os dois países ganhou uma nova dimensão, culminando numa mutação das relações bilaterais até então desenvolvidas.

Já o segundo período ficara conhecido como período da retórica. Neste, o autor constatou um relacionamento bilateral do estilo retórico, face às conjunturas internas dos países e do sistema internacional, incapaz de dar resposta às pretensões de ambos, em particular ao nível comercial e nas áreas de interesse estratégico, apesar da restauração formal das relações diplomáticas e dos esforços levados a cabo a fim de conservar as afinidades alcançadas (Santos & Amorim, 2010: 122).

O terceiro período é marcado pela parceria e inicia-se com a abertura das economias de ambos os países a mercados externos. Enquanto Portugal realizava uma abertura gradual do seu mercado aos restantes países europeus, com a entrada na então Comunidade Económica Europeia (CEE), o Brasil lançava as bases de um mercado comum¹ entre os países da América do Sul. Tal permitiu a ambos tornarem-se economias competitivas e atrativas no sistema internacional. O relacionamento bilateral ao nível político, diplomático e comercial atingiu, assim, um novo patamar, dando-se a assinatura de dois importantes instrumentos jurídicos que enquadraram as relações luso-brasileiras nas décadas seguintes, a saber: o Acordo Geral de Cooperação em 1991, que viabilizou “a realização das Cimeiras Luso-brasileiras, tornando-se Portugal o único país europeu a ter cimeiras de alto nível com o Brasil” (Fonseca & Pinheiro, 2022: 25); e o Tratado de Amizade, Cooperação e Consulta, em 2000, que veio dar um novo sentido e amplitude ao Acordo anteriormente assinado em 1953. De destacar, igualmente, a criação da CPLP, em 1996, que, fundada nos valores culturais e linguísticos comuns, procurou, desde cedo, alargar a base cooperativa entre os dois países.

¹A 26 de março de 1991, o Brasil, a Argentina, o Paraguai e o Uruguai assinaram o Tratado de Assunção, instrumento jurídico que enquadrava o Mercado Comum do Sul, mais tarde denominado de Mercosul.

Conclui-se, deste modo, que a principal carência literária encontrada no seio do relacionamento bilateral entre Portugal e o Brasil dá-se ao nível económico. São raros os estudos que consideram a diplomacia económica nas relações bilaterais luso-brasileiras, sendo, no entanto, usuais os estudos que adotam uma abordagem exclusivamente de análise de indicadores macroeconómicos. De um modo geral, estes estudos concluem que a partir dos anos 1990 o fluxo de bens, serviços e pessoas entre os dois países desenvolveu-se significativamente, em parte devido ao investimento direto estrangeiro (IDE) proporcionado por Portugal através das suas corporações (Guedes & Olivares, 2005), o que permitiu às “relações económicas bilaterais [atingirem] níveis mais elevados e envolventes do que nas décadas anteriores” (Silva, 2002a: 23).

Esta carência literária parece igualmente ocorrer quando nos referimos a publicações académicas, as quais têm privilegiado a análise da evolução das relações comerciais bilaterais entre Portugal e o Brasil e o seu impacto nas suas políticas externas em períodos históricos específicos (Leitão, 2002; Mendonça, 2017).

Para além das obras anteriormente elencadas, é de salientar outras constantes no Arquivo Diplomático e Biblioteca do Ministério dos Negócios Estrangeiros da República Portuguesa, tais como *Relações Luso-Brasileiras: 1822-1953* (1966) de António da Silva Rego, a qual analisa as várias dimensões do relacionamento luso-brasileiro, quer isto dizer, político-social, económico e cultural durante o período definido. Também a obra *Tratados do Atlântico Sul: Portugal-Brasil: 1825-2000* (2006), desenvolvida por Zília Osório de Castro, Júlio Rodrigues da Silva e Cristina Montalvão Sarmento, destaca a importância do relacionamento diplomático entre Portugal e o Brasil através de uma compilação comentada dos vários Tratados estabelecidos entre os dois países entre 1825 e 2000 nas mais diversas áreas, em especial no que toca ao relacionamento comercial.

Do mesmo modo que a maioria dos estudos se concentram em análises de indicadores macroeconómicos, a generalidade de obras presentes no referido Arquivo e Biblioteca segue a mesma abordagem. Por exemplo, as obras *Aspectos Recentes do Comércio entre o Brasil e Portugal* (1971), desenvolvida pelo Gabinete de Estudos da Corporação do Comércio, e *As Relações Comerciais entre Portugal e Brasil segundo as "Balanças de Comércio" - 1801-1821* (1972) de Maria de Lourdes Roque de Aguiar Ribeiro, pretendem estabelecer uma análise evolutiva e macroeconómica do comércio luso-brasileiro tendo por base indicadores como grupo de produtos importados e exportados.

De acordo com o sólido relacionamento bilateral reconhecido entre Portugal e o Brasil, em especial na esfera diplomática, torna-se oportuno analisar e compreender de forma pormenorizada o modo como este relacionamento se estabelece e desenvolve. Esta análise é amplamente justificada tanto pelo estatuto que Portugal detém no sistema internacional como Estado-Membro da União Europeia (UE), como pela postura de liderança regional que o Brasil adquiriu e consolidou ao longos dos anos. Tal permitiu a ambos conquistar novos mercados e fortalecer entre si os laços comerciais. Atualmente mantêm um ambiente negocial robusto, sustentado pelo favorável relacionamento bilateral comercial e garantido pelas estratégias de diplomacia económica de ambos os países.

Posto isto, e dadas as lacunas verificadas ao nível da literatura especializada acerca da importância da diplomacia económica no relacionamento luso-brasileiro, adquire importância acrescida realizar um estudo que mapeie, ainda que num período muito específico, o relacionamento comercial entre Portugal e o Brasil tendo em conta as transformações de ordem política e diplomática verificadas.

Desenho Metodológico

A presente secção visa clarificar o enquadramento metodológico adotado nesta dissertação.

Como já fora esclarecido, o relacionamento bilateral luso-brasileiro carece de algum desenvolvimento ao nível da investigação académica, em especial no que diz respeito ao peso e importância da diplomacia na sua condução e manutenção. Como tal, o principal objetivo será contribuir para o preenchimento desta lacuna, realizando, para o efeito, uma análise do perfil de relacionamento diplomático entre Portugal e Brasil, com especial enfoque no plano económico e comercial. Esta investigação parece-nos relevante na medida em que se propõe, por um lado, a tecer uma análise das principais características do relacionamento diplomático luso-brasileiro e, por outro lado, a evidenciar o peso da prática diplomática no plano económico-comercial e o seu impacto no aprofundamento ou estagnação da aliança.

O período temporal desta análise encontra-se balizado entre 2017 e 2022, tido por pertinente dadas as transformações de ordem política e diplomática vivenciadas no Brasil, nomeadamente a mudança de liderança política e as consequentes escolhas de política externa adotadas pelo executivo, com impacto no relacionamento bilateral entre Portugal e Brasil.

Tendo em conta os objetivos identificados, adotámos como pergunta de investigação “Em que medida as relações bilaterais luso-brasileiras contemporâneas são influenciadas pelos resultados comerciais e diplomáticos entre estes dois países?”, uma vez que para apurar a profundidade e amplitude das relações bilaterais assume-se como necessário o estabelecimento de relações económicas e comerciais entre os dois atores e um certo grau de interpenetração das suas políticas externas no que toca aos objetivos estratégicos e metas comuns (Gonçalves, 2009: 14). As relações bilaterais contemporâneas, neste caso, carecem desta análise, tornando-se evidente a necessidade de medir a influência que os relacionamentos diplomático e comercial têm na manutenção destas.

Com efeito, esta dissertação utiliza o estudo de caso, pois os dados macroeconómicos apresentados restringem-se ao relacionamento como um todo, e nunca partindo de uma perspetiva comparada de um em relação ao outro. Quer isto dizer que se teve por base a lógica “Portugal e Brasil”, focando a sua análise no histórico diplomático e comercial desta, ao invés de uma lógica “Portugal vs. Brasil”, não procedendo a uma comparação entre os dois países.

Dada a natureza do estudo de caso, optou-se por uma análise exclusivamente descritiva através da observação indireta dos dados.

Ademais, foi adotada, por um lado, uma análise qualitativa, através do levantamento de dados bibliográficos sobre o relacionamento diplomático luso-brasileiro, bem como outras fontes - tais como, acordos internacionais, protocolos e memorandos de entendimento – que tiveram como objetivo auxiliar as informações fornecidas pelos dados macroeconómicos apresentados; e, por outro, uma análise quantitativa, suportada pelo estudo dos relatórios “Portugal: Estatísticas de Relacionamento Económico com o Brasil”, de janeiro e dezembro de 2022, disponibilizados pela AICEP, os quais dispõem de um conjunto de dados macroeconómicos referentes à relação comercial entre Portugal e Brasil. De notar que, embora estes relatórios sejam do ano de 2022, os mesmos contemplam dados de 2017 a 2022, correspondentes ao nosso período de análise. Ressalvar ainda que os relatórios são realizados no primeiro e último mês desse ano, possibilitando, inicialmente, o avanço de dados preliminares e, por fim, os dados globais finais (valor final tem por base todos os valores mensais). É a partir desta última fonte (ver, em maior detalhe, os anexos I a XIII), que foram retirados os principais dados que permitiram a análise efetuada ao longo desta investigação.

A norma de referência adotada na presente Dissertação é a norma *American Psychological Association* (APA), 7ª edição.

Introdução

Desde as primeiras formas de organização política, a necessidade de comunicar de forma organizada e em segurança sobre temas como a paz, a guerra e o comércio, obrigou à criação de mecanismos mediadores que assegurassem uma rápida e eficaz troca de informação, concertação e resolução de conflitos entre as diversas sociedades. É neste contexto que surgem os primeiros documentos que sugerem a existência de atividades relacionadas com a condução pacífica de relações entre os povos, ou seja, aquilo que hoje conhecemos como diplomacia tradicional. Contudo, com a complexificação destas relações, nomeadamente no plano económico, e das suas estruturas institucionais, em resultado do rápido desenvolvimento do processo de globalização, a diplomacia viu os seus objetivos e modos de atuação expandidos.

A entrada de novos atores e o aumento da interdependência económica nas relações internacionais fez da diplomacia económica o instrumento preferencial na gestão dos objetivos e expectativas dos Estados entre si e destes com os demais. Tal situação permitiu, igualmente, a transferência de determinadas competências a outros organismos públicos e privados, como os ministérios e as empresas, que até então se encontravam na exclusiva alçada das instituições diplomáticas. Como tal, o comércio, a promoção de investimento e a cooperação para o desenvolvimento rapidamente se tornaram os pilares fundamentais deste novo *modus operandi* da diplomacia, levando os Estados a procurarem, progressivamente, modelos de relacionamento que incentivem a um maior nível de cooperação e manutenção de lealdades mútuas.

Contrariando, assim, o histórico modelo do multilateralismo, os Estados têm privilegiado o relacionamento bilateral, entendido por estes como um verdadeiro atrativo no plano dos negócios internacionais, evidenciado pelas diversas estruturas político-institucionais e protocolos estabelecidos nos últimos anos entre si. Um dos exemplos capitais deste tipo de relacionamento é protagonizado por Portugal e Brasil que, ao longo dos anos, têm-se mostrado empenhados em aprofundar os seus laços diplomáticos nas mais diversas áreas. Embora o relacionamento luso-brasileiro tenha vivenciado períodos de algum afastamento em face das conjunturas internas de ambos os países, é facto que a diplomacia e o comércio sempre tiveram um grande impacto na manutenção do mesmo. No entanto, em resultado das transformações político-institucionais verificadas no Brasil, em especial no que toca aos seus objetivos e estratégias de política externa, as relações bilaterais entre este e Portugal parecem avançar numa nova direção, procurando uma maior convergência, pluralidade e amplitude no que toca à negociação nos diversos setores-chave.

Com vista a estudar esta temática propôs-se a seguinte pergunta de investigação “Em que medida as relações bilaterais luso-brasileiras contemporâneas são influenciadas pelos resultados comerciais e diplomáticos entre estes dois países?”, através da qual se procura contribuir para o conhecimento científico mais alargado e pormenorizado. Em primeiro lugar, permitindo uma análise teórica aprofundada sobre a diplomacia e as suas variantes, em especial a diplomacia económica, e a sua importância crescente ao nível dos negócios no novíssimo quadro internacional. Em segundo lugar, incentivando a um maior conhecimento acerca do relacionamento luso-brasileiro, tanto no plano diplomático como no plano comercial, e evidenciando a sua oportunidade estratégica para Portugal.

Como tal, decidiu-se estruturar esta dissertação em três capítulos. No primeiro capítulo é desenvolvida uma análise sobre a diplomacia em geral, nomeadamente a sua origem e evolução, tendo por base os diversos contributos da literatura. Através desta foi possível destacar as divergências conceituais da diplomacia e os modelos através dos quais a mesma atua no sistema internacional. Com esta revisão procura-se igualmente fundamentar a importância do relacionamento bilateral no plano diplomático.

No segundo capítulo teve-se por objetivo explorar a diplomacia económica em particular. Num primeiro momento procurou-se explicitar o modo como a mesma se desenvolveu face às transformações vivenciadas ao nível dos atores e modelos de organização da diplomacia tradicional. Num segundo momento identificou-se as suas dimensões de acordo com os objetivos e o modo como a mesma se desenvolve no plano bilateral, com vista a determinar o impacto que a diplomacia económica poderá ter no momento de escolha por uma relação bilateral.

Por último, o terceiro capítulo foca-se em apresentar e discutir o nosso estudo de caso, isto é, o relacionamento bilateral diplomático e comercial entre Portugal e Brasil entre 2017 e 2022. Para tal efetuou-se, inicialmente, um breve enquadramento histórico do relacionamento entre os dois países nos mais diversos setores, colocando, assim, em evidência as particularidades das relações luso-brasileiras no decorrer das transformações políticas e internacionais vivenciadas ao longo dos anos pelos países. Em seguida, procedeu-se à descrição e interpretação dos dados macroeconómicos referentes às relações bilaterais comerciais estabelecidas entre os anos de 2017 e 2022, tais como a balança comercial, a quota e percentagem de exportações/importações e o fluxo de investimento com o propósito de mapear o comércio bilateral e apurar se o mesmo experimentou variações. Por outro lado, procurou-se

realizar a mesma análise, mas no âmbito diplomático, tendo, para tal, sido estudado o novo ambiente diplomático no qual se inserem as relações luso-brasileiras e as oportunidades e obstáculos que possam advir para as mesmas, tendo em conta os desafios atuais colocados à ordem internacional. Nesta última análise teve-se por base os mais recentes mecanismos e ferramentas institucionais estabelecidos entre os dois países, nomeadamente os acordos internacionais, os protocolos e os memorandos de entendimento, bem como as visitas oficiais.

Capítulo I – Diplomacia: origem e evolução do conceito

1.1. Diplomacia tradicional

No quadro contemporâneo das relações internacionais, a diplomacia assume um lugar de destaque, em especial no que toca às relações entre Estados. Termo cunhado pela primeira vez em 1796 por Edmund Burke (Berridge & James, 2001: 63), a mesma contribuiu durante vários séculos para a projeção dos interesses dos Estados, embora se reconheça as diversas transformações no que diz respeito aos seus modelos de atuação, objetivos e âmbito devido à sua diversidade de origens. De facto, tal como salientado por Cohen (2001: 23), existe uma tradição diplomática que se dilata desde a civilização da Mesopotâmia aos impérios grego e romano, constituída por um conjunto de instrumentos que, até hoje, ditam as interações diplomáticas. Apesar das suas adaptações em consequência da modificação e evolução das sociedades e das suas relações, a diplomacia apresentou, em diferentes períodos, semelhanças em termos de práticas e procedimentos, numa ótica de complementaridade e renovação das interpretações já realizadas (Balzacq, Charillon, & Ramel, 2020: 3).

No antigo médio oriente, a diplomacia restringia-se a uma função de suporte da ação governativa dos reinos, tendo em vista a resolução de conflitos militares relacionados com disputas territoriais ou de poder, denominada de diplomacia cuneiforme. No período da antiguidade clássica constatou-se um efetivo reforço das suas atribuições, adquirindo relevo em questões de paz, guerra, comércio e assinatura de Tratados (Balzacq, Charillon, & Ramel, 2020: 6). A sua implementação era do tipo “aberta”, ou seja, os objetivos e interesses eram previamente declarados aos demais. A maior contribuição romana fora o princípio *pacta sunt servanda*² (Moreira, 2019: 88). De destacar, ainda, o papel do Papado romano no desenvolvimento e aprofundamento das relações com os governos a fim de solucionar problemas entre a Igreja e o Estado.

1.2. Diplomacia moderna

Já a diplomacia moderna, tal como a conhecemos, foi, de acordo com Fletcher (2015), moldada pela tradição renascentista italiana, momento histórico no qual se confirmaram novidades do ponto de vista dos atores e do seu perfil de atuação. Por um lado, no que diz respeito aos atores, verificou-se a criação da figura do Embaixador residente dado o adensar da

²De acordo com *A Dictionary of Diplomacy* este princípio determina o efeito vinculativo dos tratados para as partes envolvidas (Berridge & James, 2001: 198).

rede de contactos diplomáticos e das próprias missões que requeriam uma presença constante³. Por outro lado, em termos de perfil de atuação, é de salientar o desenvolvimento de novas instituições e práticas. Durante esta época verifica-se a obrigatoriedade normativa da ratificação formal dos Tratados e Acordos, a normalização do processo de acreditação através da entrega das credenciais diplomáticas, a aceitação generalizada do sistema de imunidades diplomáticas e a adoção do multilateralismo como estratégia de segurança e paz (Cohen, 2018: 27). De facto, após a Paz de Vestefália de 1648, verificou-se uma necessidade de institucionalizar a prática diplomática, tendo sido criado o primeiro Ministério dos Negócios Estrangeiros e reconhecida, de modo gradual, a profissão de diplomata. A administração dos negócios estrangeiros passou a deter autonomia burocrática em relação à atividade política estatal (Santos, 2012: 211) e o relacionamento internacional passa a ser determinado pelo recente estabelecido sistema de Estados soberanos⁴.

Contudo, é somente em 1814 com o Congresso de Viena que se verificaram alterações substanciais na prática diplomática, em parte devido ao período de balança de poder vivido na Europa. Era premente dar resposta ao novo quadro de relacionamento dos diversos atores internacionais, e, por isso, modernizar os aparelhos diplomáticos disponíveis e o seu nível de competência. A inovação mais evidente deu-se ao nível da diplomacia multilateral, com a edificação de diversas organizações de concertação internacional com carácter permanente, do ponto de vista institucional, e da diplomacia oficiosa, com a crescente abertura a atores privados, do ponto de vista da prática diplomática (Santos, 2012: 213). É perante este contexto de crescente complexidade dos processos relacionais na política internacional que os Estados assumem a importância da diplomacia na gestão deste. Com o término da I Guerra Mundial, esta importância tornou-se ainda mais clara, uma vez que era imperativo que os Estados desenvolvessem relações pacíficas e duradouras entre si, através de mecanismos de resolução pacífica promovidos pelas instituições diplomáticas. Consequentemente, a diplomacia foi reconhecida “como instituição característica do novo sistema de Estados [através da qual se] estabeleceu os códigos de conduta internacionais que regem o discurso diplomático entre Estados soberanos, no interesse da nação como um todo”⁵ (Cooper *et al.*, 2013: 4).

³O marco do estabelecimento da diplomacia moderna deu-se em 1455 com a criação de uma missão permanente em Génova, representada pelo Duque de Milão (Stern, 2000: 181).

⁴Termo utilizado na referência ao “sistema de relações internacionais pós-1648, ou seja, aquele em que os Estados - laicos, soberanos, independentes e iguais - são os membros, e a estabilidade é preservada pelo equilíbrio do poder, diplomacia e direito internacional” (Berridge & James, 2001: 250).

⁵“as a characteristic institution of the new states system [...] and set out the international codes of conduct governing diplomatic discourse among sovereign states in the interests of the nation as a whole” (citação original).

Embora se tenha verificado durante muito tempo uma ausência de conteúdo e consciência teórica na literatura especializada sobre diplomacia, vários foram os estudos que surgiram sobre a evolução e adaptação da mesma. De destacar o contributo de Harold Nicolson (1961), o qual analisou o impacto da Guerra Fria e do conflito ideológico na prática diplomática, nomeadamente a nova interpretação “democrática” das relações internacionais e a necessidade de uma diplomacia do estilo público e aberto.

Outro contributo importante deve-se a Livingston Merchant (1964), o qual constatou um progressivo aumento das competências dos Embaixadores em áreas como diplomacia económica e comercial, uma crescente especialização dos intervenientes na diplomacia multilateral e um incremento da diplomacia pessoal. Esta última refere-se a um tipo de diplomacia no qual são privilegiados os encontros diplomáticos e relacionamentos de forma individualizada entre líderes (Vogt, 2017: 9).

Uma exploração mais detalhada acerca da diplomacia, e em complemento dos estudos anteriormente realizados, foi feita por Plischke na obra *Modern Diplomacy: The Art and the Artisans* (1979), na qual é efetuada uma análise longitudinal sobre diversos aspetos da diplomacia, tais como a natureza e evolução em termos de prática, modelos e dimensões, tipos de visitas e atores e as diversas funções diplomáticas. Outros estudos têm dedicado especial atenção ao reconhecimento de novos modelos de diplomacia, em especial da diplomacia económica, examinado pelo autor Melissen que, conjuntamente com outros autores, em 2011, destacou a importância da diplomacia económica como elemento e instrumento de política externa, diretamente relacionada com o recurso a processos decisórios e à utilização de ferramentas político-económicas (2011: 4).

1.3. Análise concetual

Na literatura, os debates parecem já não se prender com questões históricas, mas sim com questões concetuais e funcionais. Em linha com a dificuldade em balizar a diplomacia em termos evolutivos e temporais, o mesmo se verifica quando a análise se foca em termos concetuais.

Por exemplo, alguns teóricos situam a diplomacia no campo das relações de segurança interestatais e, portanto, caracterizam-na como uma disciplina das *high politics*. Quer isto dizer, a prática diplomática e as ferramentas das quais a mesma depende para a prossecução dos seus

objetivos situam-se na esfera da política externa e poder estatal (Barston, 2014: 1; Sharp, 2018: 61). Neste contexto, a diplomacia é concetualizada sob o ponto de vista da teoria realista das relações internacionais, segundo a qual os Estados possuem a capacidade e a faculdade de utilizar a força e outros instrumentos coercivos para impor a sua vontade e verem satisfeitos os seus interesses. Esta teoria adianta aquilo que o autor Morgenthau, na sua obra *Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace* (1948), viera explicar como finalidade da política, isto é, a manutenção do *status quo* dos Estados por meio da demonstração e manutenção do seu poder. É no seguimento desta ideia que Joseph Nye sugere a proposta teórica de *hard power*, segundo o qual se trata da capacidade de um Estado impor, por via da força militar e da sanção, a sua vontade aos demais (Nye, 2004). De destacar, aqui, a utilização da natureza coercitiva da diplomacia no plano do poder económico, no qual se inserem as sanções, entendidas como o instrumento de coerção económica por excelência.

De opinião contrária, outros autores defendem que a diplomacia se apresenta como uma componente mediadora ao facilitar a criação de um ambiente de confiança e expectativas mútuas, não estando somente relacionada com questões securitárias (Lee & Hudson, 2004), situando-se no campo das *soft politics*. A este respeito, também Nye teorizou acerca do *soft power*, apresentando-o como a capacidade de moldar ou influenciar os outros sem necessidade de recorrer à força, mas sim através do diálogo, da cooperação e da atração (Nye, 2004).

Apesar desta dicotomia ter marcado o debate teórico no campo das relações internacionais, foram desenvolvidas outras perspetivas alternativas de encarar o fenómeno do poder. Neste sentido, surge o conceito de *smart power*, como uma resposta à tradicional díade entre *hard* e *soft power* e que se caracteriza pela combinação de elementos de ambos. O *smart power* pressupõe, simultaneamente, a utilização de instrumentos de natureza realista, como a força física e a punição, e de instrumentos cooperativos e de concertação internacional (Nossel, 2004).

Com base neste argumento, sugerimos a compreensão da diplomacia como um instrumento misto, uma vez que poderá empregar elementos de *hard power* – como a coerção - e de *soft power* – como o diálogo. Esta sua dualidade poderá ser justificada pela volatilidade do sistema internacional, obrigando a diplomacia, no contexto da prossecução dos seus objetivos e metas, a adaptar-se e a moldar-se consoante a essa conjuntura.

Não esquecendo as diferentes perspetivas conceituais, uma das definições de diplomacia que mais se afirmou na literatura internacional foi a de Henry Kissinger (1957), na obra *A World Restored: Metternich, Castlereagh and the Problems of Peace 1812-22*, na qual se entende por diplomacia “a arte de relacionar os Estados uns com os outros por acordo e não pelo exercício da força, pela representação de um terreno de ação que concilia as aspirações particulares com um consenso geral”⁶ (1957: 326). A diplomacia é aqui vista como uma atividade de domínio político, auxiliar da gestão das relações interestatais e das relações entre os Estados e os demais atores intervenientes, numa lógica de complementaridade da função de implementação e execução dos objetivos delineados pela política externa e importantes para a manutenção da soberania e segurança do Estado.

1.4. Enquadramento normativo internacional

A Convenção de Viena sobre Relações Diplomáticas de 1961⁷ enquadra internacionalmente a diplomacia, plasmando no seu quadro legal o funcionamento da prática diplomática e as regras aplicáveis aos seus agentes condutores.

No artigo 3.º da Convenção⁸ são identificadas como principais funções da diplomacia a representação, proteção, negociação, informação e promoção (DL 48 295, Artigo 3º). Para além das funções legalmente definidas e enquadradas pela comunidade internacional, outras funções são sugeridas por diversos teóricos. Por um lado, Freeman sugere como funções adicionais da diplomacia o relacionamento dos membros da equipa governativa com os homólogos de outros Estados; a defesa, promoção e negociação dos interesses estatais, especialmente ao nível político e económico; a garantia de proteção dos cidadãos nacionais em território estrangeiro; a realização de programas de apoio e cooperação entre os executivos; a partilha de informação relevante entre pares sobre as conjunturas política, social e económica com impacto direto na vida dos cidadãos; a facilitação do diálogo e relação entre elementos detentores de cargos

⁶“the art of relating states to each other by agreement rather than by the exercise of force, by the representation of a ground of action which reconciles particular aspirations with a general consensus” (citação original).

⁷Embora a presente Convenção tenha sido aprovada para adesão em 1961, foi apenas em 1968 transposta para o ordenamento jurídico português através do Decreto-Lei n.º 48 295 de 27 de março.

⁸“As funções de uma missão diplomática consistem, nomeadamente, em: a) Representar o Estado acreditante perante o Estado acreditador; b) Proteger no Estado acreditador os interesses do Estado acreditante e de seus nacionais, dentro dos limites estabelecidos pelo direito internacional; c) Negociar com o Governo do Estado acreditador; d) Inteirar-se por todos os meios lícitos das condições existentes e da evolução dos acontecimentos no Estado acreditador e informar a esse respeito o Governo do Estado acreditante; e) Promover relações amistosas e desenvolver as relações económicas, culturais e científicas entre o Estado acreditante e o Estado acreditador. 2. Nenhuma disposição da presente Convenção poderá ser interpretada como impedindo o exercício de funções consulares pela missão diplomática” (DL 48 295, Artigo 3º).

públicos e, por último, a promoção de uma imagem positiva do Estado para com os seus parceiros externos (1997: 107). Por outro lado, Barston (2014: 2) defende uma separação das tarefas da diplomacia em seis diferentes áreas: (1) o cerimonial, no qual se insere o protocolo, a representação e as visitas formais e informais; (2) a gestão, relacionada com a administração básica do relacionamento diplomático e da promoção dos interesses estatais de índole política, económica, militar, turística e científica, e a coordenação da cooperação bilateral e multilateral; (3) a informação e comunicação, através da realização de avaliações e redação de relatórios por parte da missão diplomática; (4) a negociação; (5) a proteção; (6) o respeito e salvaguarda do direito internacional, através dos mecanismos de resolução pacífica de controvérsias⁹.

É igualmente regulado na Convenção de Viena os privilégios e as imunidades dos quais gozam a missão e os membros diplomáticos. Os principais privilégios definidos na Convenção encontram-se consagrados nos artigos 22.º, 24.º e 29.º, no que respeita à inviolabilidade, e nos artigos 23.º e 28.º, no que tange à isenção.

A inviolabilidade é um dos privilégios mais antigos no direito diplomático e encontra-se intimamente relacionada com a ideia de imunidade. Segundo este privilégio tanto a figura do agente diplomático, como o seu local de missão e documentos afetos à sua atividade são invioláveis. Quer isto dizer, no que respeita à figura do agente diplomático este não pode ser alvo de qualquer tipo de detenção ou privação da liberdade¹⁰. Também o local da missão se encontra salvaguardado por este privilégio, estando vedada a sua entrada sem o consentimento do chefe de missão¹¹. De igual modo, os documentos afetos à missão diplomática encontram-se protegidos, sendo confidenciais a todo e qualquer pessoal externo da missão diplomática¹².

⁹Esta compartimentalização das funções da diplomacia é contrariada por Pigman (2010) e Sofer (2013), os quais advogam a existência de uma fusão ao nível da representação e comunicação/apresentação.

¹⁰“A pessoa do agente diplomático é inviolável. Não poderá ser objecto de qualquer forma de detenção ou prisão. O Estado acreditador tratá-lo-á com o devido respeito e adoptará todas as medidas adequadas para impedir qualquer ofensa à sua pessoa, liberdade ou dignidade” (DL 48 295, Artigo 29.º).

¹¹“Os locais da missão são invioláveis. Os agentes do Estado acreditador não poderão neles penetrar sem o consentimento do chefe de missão. 2. O Estado acreditador tem a obrigação especial de adoptar todas as medidas apropriadas para proteger os locais contra qualquer intrusão ou dano e evitar perturbações que afectem a tranquilidade da missão ou ofensas à sua dignidade” (DL 48 295, Artigo 22.º).

¹²“Os arquivos e documentos da missão são invioláveis, em qualquer momento e onde quer que se encontrem” (DL 48 295, Artigo 24.º).

Relativamente à isenção, esta aplica-se tanto ao Estado acreditante como ao chefe de missão, estando ambos dispensados de qualquer tipo de contribuição fiscal¹³¹⁴.

No caso da imunidade diplomática, esta não é um fenómeno recente, tendo-se verificado as suas primeiras manifestações aquando da criação das primeiras formas de organização política. Esta surge da necessidade de garantir que as relações entre diferentes povos eram estabelecidas, pelo que se tornou essencial fornecer condições básicas de segurança e proteção aos enviados e mensageiros. A ideia de segurança e proteção que outrora era um costume, ao longo do tempo e com a evolução das relações entre os povos, adquiriu um carácter normativo que se encontra atualmente plasmado no direito diplomático, nomeadamente na Convenção de Viena, sob a forma de imunidade diplomática. Em última instância, isto significa que as leis domésticas e os tratados internacionais acabaram por reconhecer estes privilégios próprios da conduta diplomática (Frey & Frey, 1999). A imunidade diplomática encontra-se regulada no artigo 31.º da Convenção de Viena, segundo o qual os agentes diplomáticos encontram-se imunes no âmbito da jurisdição penal, civil e administrativa do Estado onde decorre a missão¹⁵.

Várias foram as teorias que procuraram explicar a importância dos privilégios e das imunidades no âmbito do direito diplomático, destacando-se, neste contexto, a teoria da necessidade funcional. Segundo esta proposta, as funções da missão diplomática e dos seus membros poderão tornar-se insustentáveis na ausência de um ambiente facilitador das mesmas, comprometendo, em última instância, as próprias funções da missão (Corthay, 2023: 456). É exatamente no seguimento desta ideia que a Convenção de Viena esclarece no seu preâmbulo que os privilégios e as imunidades não têm por fim o benefício dos seus detentores no âmbito das suas funções, mas sim com o intuito de criar um ambiente harmonioso e eficiente para a execução e condução das funções da missão diplomática (DL 48 295).

1.5. A prática diplomática e os novos atores

Os estudos mais recentes descrevem uma abertura da diplomacia a outros tipos de atores internacionais para além dos Estados (Kerr & Wiseman, 2018), focando nos seus modelos de

¹³“O Estado acreditante e o chefe de missão estão isentas de todos os impostos e taxas nacionais, regionais ou municipais sobre os locais da missão de que sejam proprietários ou inquilinos, exceptuados os que representem o pagamento de serviços específicos que lhes sejam prestados” (DL 48 295, Artigo 23.º).

¹⁴“Os direitos e emolumentos que a missão perceba em razão da prática de actos oficiais estarão isentos de todos os impostos ou taxas” (DL 48 295, Artigo 28.º).

¹⁵“O agente goza de imunidade de jurisdição penal do Estado acreditador. Goza também da imunidade da sua jurisdição civil e administrativa” (DL 48 295, Artigo 31.º).

interação e nas suas agendas políticas internacionais, em particular as organizações internacionais, a sociedade civil e as corporações multinacionais (Cooper *et al.*, 2013: 2). Esta conjugação de política interna e externa leva a que a sua conceção político-estratégica seja expandida a outras áreas, embora estas novas formas de diplomacia não se desviem dos objetivos e funções da diplomacia tradicional.

Tal abertura permitiu novidades ao nível da prática diplomática, com especial atenção para a intensificação e influência da diplomacia *track two*. A mesma “envolve interação não oficial e geralmente informal entre atores não governamentais, incluindo ONG’s, académicos, organizações humanitárias e ex-funcionários do governo”¹⁶ (Cooper *et al.*, 2013: 18), ao contrário da prática diplomática tradicional, *track one*, referente à negociação oficial bilateral ou multilateral. Isto não exclui a possibilidade dos dois modelos de prática diplomática (*track two* e *track one*) poderem trabalhar de modo complementar, permitindo à diplomacia adquirir uma nova forma de atuação, comumente conhecida de diplomacia *twin-track* ou paradiplomacia. Esta caracteriza-se pela substituição das unidades nacionais pelas subnacionais no que diz respeito aos assuntos internacionais. No entanto, tal como salientado por Duchacek (1990: 32), e mais tarde reforçado por Cooper *et al.* (2013: 18), esta substituição pode, em última instância, levar a um enfraquecimento da prática diplomática tradicional devido a conflitos entre as políticas nacionais e internacionais.

1.6. Bilateralismo e multilateralismo

Este novo modo de prática diplomática, cada vez menos exclusivo dos Estados e crescentemente multidimensional, e a progressiva permeabilidade das fronteiras conceituais da diplomacia promoveu, igualmente, alterações ao nível do modelo espacial. Ou seja, a diplomacia deixou de operar exclusivamente de modo bilateral, expandido a sua atuação ao palco multilateral e às ferramentas a si associadas. Todavia, o relacionamento bilateral é amplamente reconhecido no âmbito diplomático como um dos formatos mais importantes de comunicação e negociação entre os Estados. Tendo sido a base de diversas missões oficiais desde o século XVII na Europa, rapidamente se institucionalizou nos Ministérios dos Negócios Estrangeiros, Embaixadas e Consulados. Hoje, tal como afirma Thomas Gomart (2002: 65), as

¹⁶“involves unofficial and generally informal interaction between non-governmental actors including NGOs, scholars, humanitarian organizations, and former government officials” (citação original).

relações bilaterais são "a forma básica do jogo diplomático"¹⁷, assumindo-se, como tal, o tipo de relacionamento privilegiado pelos Estados.

Não obstante, repetidas vezes o relacionamento bilateral é conjugado com o formato multilateral, a fim de obter vantagens estratégicas neste último. Ou seja, num momento inicial, os Estados tendem a desenvolver bilateralmente interesses e metas conjuntas - através de acordos e parcerias -, com o intuito de, posteriormente, ao nível multilateral, ver esses mesmos interesses consumados. Um dos formatos multilaterais que mais atenção tem atraído nas últimas décadas são as reuniões multilaterais que, de acordo com a sua natureza e objetivos, se podem distinguir em: universais, quando ocorrem, por exemplo, no seio da Organização das Nações Unidas (ONU); funcionais e/ou especializadas, quando se desenvolvem, por exemplo, ao nível das agências especializadas da ONU; regionais, por exemplo, no âmbito da UE; e *ad hoc*, tal como o Grupo dos 20 (G20) (Mahbubani, 2013: 251).

Contudo, ainda que o multilateralismo tenha ganho uma dimensão e adesão bastante vincada com o fim da II Guerra Mundial, em virtude da criação de inúmeras organizações internacionais, como a ONU, preocupadas com problemas crescentemente globais e para os quais eram necessárias respostas concertadas entre os vários Estados, tais como questões relacionadas com a segurança global, direitos humanos e sustentabilidade, o relacionamento bilateral continua a destacar-se como o palco desejado para a negociação de acordos internacionais¹⁸.

A este respeito, na obra de Newman, Thakur e Triman, *Multilateralism Under Challenge? Power, International Order and Structural Change* (2006), é investigada a possível crise do multilateralismo em prol de um significativo fortalecimento do relacionamento bilateral, tendo em conta o acréscimo de acordos negociados bilateralmente ou unilateralmente entre Estados e demais atores com interesses e ambições semelhantes, evitando, deste modo, as instâncias e os obstáculos multilaterais. Também Kishore Mahbubani (2013: 256) chama à atenção para o facto da nova ordem geopolítica que se vem desenvolvendo nas últimas décadas ter colocado em evidência as fragilidades do multilateralismo, assente no sistema de Estados Soberanos vestefaliano.

¹⁷“la forme élémentaire du jeu diplomatique” (citação original).

¹⁸A título de exemplo, entre 1990-1999 foram documentadas acima de 5000 assinaturas de tratados bilaterais que incidiam nas áreas económica, política e militar (Pannier, 2020: 20).

De um modo geral, as relações bilaterais entre os Estados baseiam-se em negociações e comunicações constantes, sustentadas por missões diplomáticas externas e promovidas diretamente entre os Chefes de Estado e de Governo, embaixadas, entidades privadas e a própria sociedade civil (Pannier, 2020: 21). Embora o relacionamento bilateral tradicionalmente se preocupasse essencialmente com questões políticas, a economia conquistou, paulatinamente, um papel vital no mesmo, transformando a “promoção comercial, a atração de investimento estrangeiro, o know-how financeiro, e a facilitação de negócios [...] competências críticas dos diplomatas contemporâneos”¹⁹ (Rozental & Buenrostro, 2013: 234) e pilares das relações bilaterais comerciais. Também as promoções turística e cultural podem ser elencadas neste tipo de relações, uma vez que assumem elas próprias uma função de suporte das funções anteriormente referidas. Com efeito, alguns estudos têm emergido na literatura com o objetivo de quantificar, de um ponto de vista global, o impacto das representações e missões diplomáticas externas nas relações comerciais bilaterais (Rose, 2007) e o papel das embaixadas e estruturas consulares na gestão das mesmas (Yakop & Bergeijk, 2009). No que toca à literatura especializada, a mesma tem procurado analisar países e mercados particulares, tais como o Canadá (Head & Ries, 2010), ou em desenvolvimento, usando como estudo de caso a América Latina (Martincus *et al.*, 2010).

As visitas oficiais e de Estado têm sido consideradas pelas estruturas diplomáticas, nomeadamente o Ministério dos Negócios Estrangeiros, o mecanismo preferencial na gestão estratégica e diplomática. Quando as visitas se desenvolvem ao nível dos Chefes de Estado, hierarquicamente estamos perante a mais alta visita de contacto e reforço das relações diplomáticas. Imediatamente a seguir encontram-se as visitas oficiais que, embora possam também elas ocorrer ao nível dos Chefes de Estado, são frequentemente representadas pelos Chefes de Governo e Ministros responsáveis pelas diversas pastas executivas. Por norma detêm uma função simbólica e servem para “enviar um sinal diplomático sobre a importância de uma certa relação bilateral, consolidá-la, fazer avançar assuntos que não podem ser tratados pelas embaixadas, e assinar declarações e/ou acordos vinculativos”²⁰ (Pannier, 2020: 21). Podem servir, inclusive, para reatar uma relação bilateral fragilizada por discórdias e/ou tensões políticas ou estabelecer pré-negociações ou coligações, principalmente através de cimeiras

¹⁹“Trade promotion, attracting foreign investment, financial know-how, and business facilitation [...] critical competencies of contemporary diplomats” (citação original).

²⁰“send a diplomatic signal about the importance of a certain bilateral relationship, consolidate it, move matters forward that cannot be dealt with by embassies, and sign declarations and/or binding agreements” (citação original).

bilaterais, a fim de moldar as estruturas institucionais e organizativas multilaterais e influenciar o entendimento que os restantes atores internacionais têm sobre o estatuto internacional desses Estados (Barston, 2014: 43).

Em suma, as visitas são consideradas um mecanismo fundamental na prática diplomática. Ainda assim, nem sempre conseguem ser eficazes no seu objetivo, uma vez que se encontram restringidas a fatores temporais, nomeadamente a frequência e duração das visitas, e formais, tais como o formato cerimonial de que dependem e a dificuldade em gerir os interesses comuns e manter as expectativas mútuas, necessitando de um suporte constante das Embaixadas e Consulados. Estas dificuldades tornam-se mais evidentes quando está em causa a cooperação ao nível económico e comercial, dado que negociar acordos e entendimentos nestas áreas requer um acompanhamento e diálogo constante. Por este motivo, os Embaixadores encontram-se hoje competentes pela condução e negociação de tratados bilaterais nestas áreas, auxiliados pelas Câmaras de Comércio e Agências empresariais estatais que se encontram encarregues de aconselhar os parceiros privados sobre o melhor ambiente negocial, realizar estudos sobre os mercados e facilitar o acesso aos mesmos pelos primeiros (Pannier, 2020: 22-25).

De notar que o relacionamento bilateral nem sempre se apresenta como o mais acessível, uma vez que exige altos níveis de recursos organizativos e humanos, bem como um elevado grau de compromisso entre os dois atores. Manter as expectativas iniciais um no outro, desenvolver conceitos comuns e gerir os seus interesses partilhados requer altas taxas de coordenação e cooperação política extensiva a fim de manter uma relação de exclusividade (Barston, 2014: 41). Para além do mais, fatores como proximidade geográfica, passado histórico, interesses e valores fundamentais comuns, entre outros, tendem a demonstrar que determinadas relações bilaterais têm um maior peso no sistema internacional do que outras, colocando alguns atores à margem do relacionamento bilateral privilegiado.

Segundo a tipologia desenvolvida por Wallace (1986), as relações bilaterais podem estabelecer-se de três modos diferenciados. Em primeiro lugar, uma relação bilateral é estabelecida simplesmente porque dois Estados mantêm entre si trocas diretas e indiretas constantes que envolvem necessariamente as entidades governamentais desses Estados. Caso contrário, os mesmos não promoveriam qualquer meio de diálogo. Em segundo lugar, ocorrem as relações bilaterais devido a questões estratégicas. Ou seja, devido ao grau de aprofundamento e projeção das relações estabelecidas, os dois Estados acabam por recorrer um ao outro com o

propósito de evidenciar a oportunidade que a mesma poderá oferecer. Estas relações podem advir, por exemplo, de razões de natureza comercial, demográfica ou até geográfica. E, em terceiro lugar, encontram-se as relações bilaterais desenvolvidas e promovidas como objetivo interesse nacional, essencialmente movidas por motivos de ordem histórica e cultural (como, por exemplo, passado histórico e valores fundamentais comuns). Estas relações, por promoverem contactos regulares e cooperação técnica nas áreas vitais para os Estados, suportadas por protocolos e acordos, tendem a assumir-se como mais sustentáveis para o bom funcionamento do sistema internacional. Um dos exemplos capitais deste tipo de relações diz respeito à aliança entre Portugal e o Brasil.

Do mesmo modo que a abertura da diplomacia a outros tipos de atores internacionais permitiu novidades no que toca ao espaço no qual a prática diplomática se desenvolve, o mesmo ocorreu ao nível setorial. Adotando hoje uma abordagem transversal e eclética, não se circunscrevendo meramente a objetivos políticos, a diplomacia expandiu a sua atuação às mais diversas áreas de interesse estratégico, tais como ambiente, defesa e segurança, economia, saúde, entre outras. Entre estas, a diplomacia económica apresenta particular interesse uma vez que a mesma se assumiu desde muito cedo como um mecanismo institucional de projeção de poder dos Estados. Além do mais, com o final da I Guerra Mundial, a dimensão e fluxo do comércio internacional aumentou exponencialmente, levando a que as embaixadas passassem a negociar diretamente os tratados comerciais. O custo associado à destruição provocada pela guerra, juntamente com as grandes perdas económicas, fomentou a ideia de que a diplomacia se deveria preocupar mais com os assuntos económicos e comerciais. Do mesmo modo, com o aceleração frenético do processo de globalização, esta questão ficara mais clara com a integração de novos atores no complexo quadro das relações internacionais. O Estado deixou de se assumir como o elemento central do palco internacional, estando, consequentemente, mais propenso às expetativas, ambições e recursos destes novos atores (Held & McGrew, 2003), fenómeno que influenciou diretamente a prática diplomática²¹.

1.7. Campo de estudo

Contudo, o campo de estudo da diplomacia económica é marcado por uma indefinição concetual, variando a definição consoante a mesma se localize no campo da política externa ou

²¹Black (2010: 215) apontou que este adensar das redes intergovernamentais e a crescente interdependência entre a sociedade civil e o Estado fez aumentar o número de conferências intergovernamentais, colocando o multilateralismo num patamar nunca visto.

da política económica internacional. Do mesmo modo que os estudos sobre diplomacia ainda hoje se deparam com dificuldades na distinção entre esta e o conceito de *statecraft*, ou seja, “ações tomadas unilateralmente pelo Estado que não abordam o contexto doméstico”²² (Okano-Heijmans, 2011: 16), tais como coesão social, justiça e força nacional, o mesmo ocorre no âmbito da diplomacia económica. Tal tem impedido a edificação de uma investigação académica mais sustentada acerca da diplomacia económica, permitindo ambivalências teóricas entre os autores.

As principais divergências concetuais da diplomacia económica derivam de, pelo menos, três questões centrais, isto é, os meios utilizados por esta, os efeitos pretendidos *versus* os efeitos obtidos com a sua utilização e o processo de tomada de decisão. Tendo em conta estas questões, alguns teóricos concetualizam a diplomacia económica sob a ótica dos processos e práticas, ou seja, como um meio em si mesmo, e relacionam *statecraft* às estruturas de suporte da mesma (Okano-Heijmans, 2011: 15). Além do mais, parte significativa dos estudos sobre diplomacia económica, na ótica da política económica internacional, regularmente relacionam a mesma com práticas do estilo coercivo, nomeadamente sanções e embargos. Contudo, a mesma envolve, crescentemente, o uso não coercivo de instrumentos económicos, temática que tem motivado investigações recentes acerca da relação e consequente impacto da diplomacia económica na política externa e na política económica internacional dos países, de modo que estas estabeleçam entre si um quadro de articulação e cooperação, reforçando-se entre si, ao invés de competição. Um dos principais estudos foi desenvolvido por Nicholas Bayne e Stephen Woolcock, na obra *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations* (2017), o qual centrou a sua análise nos confrontos que se estabelecem entre a política e a economia, entre os assuntos internos e externos e entre o governo e os demais atores internacionais.

Relativamente ao confronto entre a política e a economia, este ocorre, sobretudo, pela interferência da economia nos assuntos políticos a fim de obter vantagens internacionais. Tal situação origina obstáculos políticos aos Estados devido a pressões internas, obrigando os mesmos a conciliar objetivos e mecanismos tendo em vista a minimização do confronto entre os assuntos internos e as pressões externas. De acordo com Bayne e Woolcock este confronto

²²“actions taken unilaterally by the state and [...] does not address the domestic context” (citação original).

deve-se à crescente “penetração internacional das economias domésticas, pelo comércio, investimento direto e fluxos financeiros”²³ (2017: 67).

Com a intensificação dos assuntos económicos e do significativo aumento dos atores intervenientes, é imperativo salvaguardar a conjugação dos objetivos externos com a autoridade interna dos Estados. Tipicamente os Estados tendem a colocar os assuntos domésticos à frente dos assuntos internacionais ou optar por aqueles que melhor se entrelaçam com as suas prioridades. Contudo, é frequente assistirmos à adaptação de posições internas e à realização de concessões com o intuito de alcançar concertações internacionais ou atingir ganhos em determinadas áreas. Ainda assim, os autores alertam que tal tomada de decisão pode levar a um problema de eficiência e responsabilidade política, uma vez que os Estados nem sempre são capazes de justificar aos seus cidadãos determinada concessão ou subjugação a pressões externas.

Diretamente relacionado com a penetração internacional das economias domésticas e o aumento dos agentes, encontra-se o conflito entre o governo e os demais atores internacionais. Com a eliminação das barreiras comerciais, a promoção da privatização das empresas e a sua desregulamentação (Bayne & Woolcock, 2017: 70), as escolhas e posições dos governos são hoje diretamente influenciadas por estes atores do setor privado que se pretendem afirmar na economia internacional. Como tal, atualmente os governos são obrigados, consoante as suas opções, a enfrentar não só as pressões do próprio mercado, mas também destes mesmos atores e a perceção destes face aos mesmos.

É com base nestes três conflitos apresentados que a literatura se tem apoiado no argumento de que a diplomacia económica não só tem em conta “as ações tomadas pelo Estado [como] também considera o ambiente dinâmico em que [...] opera”²⁴ (Okano-Heijmans, 2011: 16).

Conclui-se, portanto, que a diplomacia económica pode ser vista, simultaneamente, como uma prática, quando analisada do ponto de vista externo e esteja diretamente relacionada com o intuito de alcançar concertações internacionais ou atingir ganhos em determinadas áreas,

²³“international penetration of domestic economies, by trade, direct investment and financial flows, has been growing steadily” (citação original).

²⁴“actions taken by the state, [...] also considers the dynamic environment in which [...] operates” (citação original).

e como uma estrutura, quando considerada sob a ótica dos assuntos domésticos e sirva como mecanismo de proteção dos interesses internos.

Capítulo II - Diplomacia económica: objetivos, amplitude e desenvolvimento

2.1. Origem e evolução

Com a modernização das relações económicas internacionais e o aumento da interdependência económica, tornada clara com a dívida soberana de 2008, tornou-se mais difícil aos Estados dar resposta às suas necessidades e interesses económicos com o intuito de assegurar a sua soberania e segurança. Como tal, estes vêm-se crescentemente obrigados a envolver-se em novos palcos de negociação, utilizando a diplomacia como o instrumento primário nas suas relações com os novos atores. Em todo o caso, é de salientar que os “Estados continuam a ser os principais atores da diplomacia económica, apesar do aumento relativo da importância dos atores não estatais e do facto de que os mercados devem ser tratados como endógenos ao processo político”²⁵ (Woolcock & Bayne, 2013: 384), uma vez que o *know-how* sobre comércio internacional e investimento que as representações diplomáticas podem proporcionar, pode aumentar as possibilidades de sucesso das relações económicas. Na verdade, a própria diplomacia tradicional tem as suas raízes na criação e fomento de redes comerciais harmoniosas (Lee & Hudson, 2004).

A evolução da diplomacia económica moderna pode ser dividida em três fases distintas, compreendidas entre a segunda metade do século XIX à atualidade. Na 1ª fase, que compreende o período entre a segunda metade do século XIX e a I Grande Guerra, a diplomacia económica praticada pelas potências da época, recorria a meios de coerção com vista a alcançar vantagens de teor económico. Na 2ª fase, entre o término da I Grande Guerra e a década de 1970, a diplomacia económica esteve na base das negociações das principais concertações internacionais, nomeadamente no que toca à criação da Liga das Nações e nos acordos negociais de Bretton Woods. Na 3ª e última fase, desde os anos 1980, a diplomacia económica colocou o enfoque nas empresas, sobretudo ao nível do investimento, quer na sua componente interna, quer na sua componente externa (Silva, 2002b: 99).

Com efeito, constatamos que a mutação da conjuntura internacional ao longo dos séculos promoveu uma efetiva adaptação da diplomacia económica, face às novas exigências mundiais. Isto demonstra não só a capacidade desta em se afirmar e ocupar um lugar de destaque no novo quadro das relações internacionais - tendo sido capaz de substituir os mecanismos

²⁵“states remain the main actors in economic diplomacy, despite the relative increase in the importance of non-state actors and the fact that markets must be treated as endogenous to the policy process” (citação original).

diplomáticos tradicionais -, ao mesmo tempo que permitiu o desenvolvimento de um novo modelo de interdependência e cooperação entre os atores.

2.2. Diplomacia económica em Portugal

No que concerne a Portugal, as primeiras manifestações de diplomacia económica são reconhecidas no decurso do período do regime do Estado Novo (1933-1974). Em 1949, Portugal apresentava uma balança comercial debilitada, em face dos novos desafios e exigências dos mercados internacionais. Como tal, era prioritário reequilibrar o saldo da balança comercial portuguesa, sendo necessário fomentar a exportação de produtos nacionais. Neste contexto é criado o Fundo de Fomento de Exportação (FEE) (DL 37/538) estando reunidas as condições para que a diplomacia económica se assumisse um dos principais mecanismos da política externa portuguesa.

Nos anos seguintes assiste-se a uma profusão de instrumentos alicerçados nos objetivos e metas da diplomacia económica portuguesa. Por exemplo, em 1975, no âmbito dos trabalhos do Ministério da Economia, nomeadamente da Secretaria de Estado da Indústria e Energia, é instaurado o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas Industriais (IAPMEI), tendo em vista a capacitação das empresas em termos técnicos e económico-financeiros para que as mesmas se tornassem mais competitivas no mercado internacional (DL 51/75). No ano seguinte é concebido o Instituto do Investimento Estrangeiro (IIE) que supervisionava normativamente o investimento externo português (DL 239/76). Com o intuito de substituir o FEE e absorver as suas funções, bem como as do recente IIE, o Estado português decide, em 1982, instaurar o Instituto do Comércio Externo de Portugal (ICEP), encarregue de desenvolver e executar políticas que promovessem as exportações nacionais e captassem investimento estrangeiro (DL 115/82). O ICEP passou igualmente a contar com várias delegações em diferentes países, atribuindo aos seus representantes a função de conselheiros/adidos comerciais afetos às suas embaixadas, sendo a sua atuação desenvolvida em estrita colaboração com o Ministério dos Negócios Estrangeiros.

Não obstante os vários esforços desenvolvidos até então em torno de uma maior expressão da diplomacia económica portuguesa e o desenvolvimento da componente económica na prática diplomática, verdade é que o termo “diplomacia económica” apenas fora mencionado no ano seguinte, em 1983, durante a vigência do IX Governo Constitucional. Por

consequência, a sua inclusão nos programas governativos não fora tão assinalável quanto seria expectável, sendo apenas no XII Governo Constitucional (1991-1995) que se procurou o “desenvolvimento de uma ‘diplomacia económica activa’ enquanto objectivo geral de Política Externa” (Castro, 2008: 223). Porém, até 2002 a diplomacia económica portuguesa vivenciou um período de estagnação, não se verificando quaisquer esforços no desenvolvimento de novos instrumentos ou a melhoria dos já existentes. Foi necessário aguardar até à entrada de Portugal no Euro para que a mesma experienciasse o seu maior crescimento, em virtude do estabelecimento da moeda e mercado únicos e do processo de alargamento europeu. Neste período dá-se a criação da Agência Portuguesa para o Investimento (API), embora anos mais tarde, em 2007, esta e o ICEP vissem as suas funções serem absorvidas, embora não anuladas, em prol da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP). A AICEP²⁶ apresentou-se, assim, como um seguimento dos trabalhos desenvolvidos pelos instrumentos anteriores, visando esta a projeção do mercado português além-fronteiras, a capacidade de atrair investimento externo e a divulgação promocional do país no estrangeiro (DL 245/2007).

Todavia, o avanço mais significativo no que diz respeito à diplomacia económica em Portugal ocorreu durante o mandato do XIX Governo Constitucional (2011-2015), pelas mãos do à data Ministro de Estado e dos Negócios Estrangeiros, Paulo Portas. Tal como o mesmo referiu, “[a] diplomacia económica, enquanto instrumento de execução da política externa, contribui ativamente para um clima de negócios mais favorável para as empresas portuguesas, abrindo mercados e novas frentes para a sua atividade comercial” (Portas, 2013: 4). Durante este período, as instituições encarregues de conduzir e coordenar a prática diplomática,

²⁶ A Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP) é uma agência empresarial de domínio público, focada em apoiar as empresas portuguesas e em promover uma maior competitividade destas no mercado internacional. De acordo com o Decreto-Lei n.º 245/2007, de 25 de junho, a agência tem como principais objetivos a criação de condições que permitam a atração e desenvolvimento de projetos de investimento, nacionais e estrangeiros; a estimulação do mercado nacional e das empresas que operam no mesmo, através do apoio a projetos de internacionalização; e a divulgação e promoção da imagem de Portugal no exterior (DL 245/2007). A fim de dar resposta a estes objetivos, a agência definiu como metas estratégicas o aumento do Valor Bruto Acrescentado (VAB) através dos fluxos comerciais e de investimento; a redução do *deficit*, por meio de um nível mais equilibrado da balança comercial em resultado do fomento das exportações; e o aumento das oportunidades de emprego (Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, 2023). Estas metas estratégicas são suportadas pela rede externa da agência que criou um conjunto de medidas de apoio ao investimento e à internacionalização. Dentro do leque de medidas de apoio ao investimento destacam-se a captação de investimento, através da identificação de oportunidades de negócio em mercados estratégicos, a realização de estudos de mercado e a supressão dos custos de contexto. No que toca às medidas de apoio à internacionalização salientam-se o enfoque nos mercados estratégicos e a divulgação de oportunidades de negócio nestes, a criação de planos estratégicos de internacionalização das Pequenas Médias Empresas (PMEs), e a expansão da estrutura de fornecimento local a fim de potenciar o valor de exportações das empresas e os seus níveis de investimento (AICEP, 2023). No entanto, em resultado do atual enquadramento geoestratégico internacional e dos objetivos do Programa Internacionalizar 2030, a AICEP constatou a necessidade de redefinir os seus objetivos, alteração esta presente na Carta de Missão datada de 18 de julho de 2023 (Ministério dos Negócios Estrangeiros, 2023).

nomeadamente as Embaixadas e Postos Consulares, vivenciaram um alargamento das suas competências, sobretudo ao nível negocial, procurando, com isso, reforçar o papel estratégico de Portugal nos mercados externos.

2.3. Amplitude e método

De acordo com a literatura, a diplomacia económica pode possuir duas abordagens. Uma abordagem mais focada no processo de tomada de decisão e negociação afeto às relações económicas internacionais (Woolcock & Bayne, 2013), e uma abordagem mais preocupada com questões de política económica e acordos comerciais (Saner & Yiu, 2003). De um ponto de vista mais alargado, trata-se de uma prática negocial que integra atores do setor público e privado, cujo objetivo se prende com a defesa e promoção dos interesses económicos dos Estados. A sua atuação pode ocorrer ao nível bilateral, quando é assumida uma estratégia de expansão do mercado interno nos mercados externos e captação de investimento estrangeiro; ou ao nível multilateral, através de organizações como a Organização Mundial do Comércio (OMC) ou a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), quando está em causa a imposição estratégica de sanções económicas ou estímulos de modo a levar os Estados a cooperar, mais conhecida por *economic statecraft* (Baldwin, 1985) ou *economic linkage* (Mastanduno, 1992).

Na maioria dos sistemas políticos, a diplomacia económica assumiu-se como uma peça fundamental no estratégico *puzzle* diplomático, exigindo uma abordagem crescentemente coordenada entre os atores governamentais, em particular os Ministérios dos Negócios Estrangeiros, a sociedade civil e os atores privados. De acordo com Stopford, Strange e Henley (1991) esta coordenação assenta num modelo diplomático triangular, o qual identifica três dimensões de relacionamento desenvolvidas no âmbito da diplomacia económica e examina a articulação que se estabelece entre atores estatais e atores privados, nomeadamente nos processos de tomada de decisão e negociação entre o governo e as empresas. No fundo, o modelo triangular sugere a existência de três esferas de negociação, isto é, entre governos, entre empresas e entre governos e empresas (Figura 1).

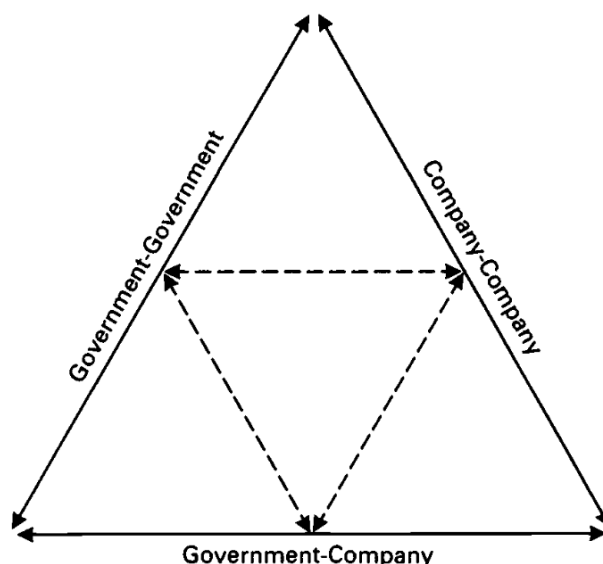


Figura 1 -Triádes das Relações. Fonte: Stopford, Strange & Henley (1991: 22).

Também Hocking (2007) sugere que esta coordenação é melhor compreendida através do conceito de "sistema diplomático nacional". Este conceito explica-nos que a diplomacia económica é, fundamentalmente, coordenada pelo Ministério dos Negócios Estrangeiros que, em conjunto com as demais estruturas governamentais, grupos empresariais e personalidades influentes com interesses económicos, criam e implementam políticas com o objetivo de alcançar os objetivos económicos previamente estabelecidos.

2.4. Atores e modelos de organização

De facto, embora os atores tradicionais da diplomacia económica continuem a deter um papel fundamental na condução da mesma, outros atores têm vindo, gradualmente, a apresentar-se como indispensáveis, verificando-se, em alguns países, a concessão de competências diplomáticas a outros ministérios e empresas, tanto locais como internacionais (Stopford, Strange & Henley, 1991). Neste sentido, podemos identificar três modelos de organização de diplomacia económica. Um primeiro modelo – modelo unido – reconhece o Ministério dos Negócios Estrangeiros como o centro de toda e qualquer relação comercial e económica bilateral, coordenando os interesses económicos estatais e delineando as estratégias e políticas de cooperação. O segundo modelo – modelo parcialmente unido – salienta uma articulação entre os Ministério dos Negócios Estrangeiros e o Ministério da Economia que, em conjunto, asseguram a boa condução das relações. Neste caso existe uma clara independência entre a missão diplomática e a missão económico-comercial, embora esta última responda perante a primeira quanto ao plano estratégico. O último modelo – modelo de delegação – no qual o

Ministério dos Negócios Estrangeiros assume um papel menos interventivo no acompanhamento e supervisão, delegando às várias agências e instituições a função de promover o relacionamento económico e comercial no país anfitrião (Baranay, 2009: 8).

De acordo com os modelos organizacionais acima, são de salientar as reformas estruturais das instituições governamentais que alguns países decidiram promover a partir da década de 90, criando ou fundindo existentes, de modo a evitar os obstáculos burocráticos na coordenação da política com os negócios. O primeiro país a realizar transformações foi o Canadá, ainda em 1993, no qual o Ministério dos Negócios Estrangeiros se tornou o Departamento dos Negócios Estrangeiros e Comércio Internacional (DFAIT) - atualmente é denominado de *Global Affairs Canada*. Também o Reino Unido, em 1999, criou uma instituição que agregou as várias agências encarregues de conduzir a diplomacia económica, seguindo-se o exemplo de países como a Alemanha, a Áustria, a França, Marrocos, a Bélgica e o Brasil (Badel, 2020: 220-221). Este último desenvolveu a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX), em 2003.

2.5. Dimensões da diplomacia económica

A globalização e a interdependência económica têm reforçado não apenas a expansão e relevância da diplomacia económica, mas também a sua ambivalência concetual. De facto, a concetualização da diplomacia económica é um desenvolvimento recente na literatura especializada. A questão central acerca da diplomacia económica foca-se em determinar, por um lado, o grau de relacionamento desta com o Estado e os seus interesses e, por outro lado, a sua ligação a outros atores privados e os seus objetivos. Além disso, o debate tem ainda em conta o *modus operandi* e o propósito da diplomacia económica. A este respeito, o autor Farto (2006) argumenta que a diplomacia económica se pode expressar de três formas distintas: securitária, na qual se destacam os objetivos políticos e/ou económicos; reguladora, onde os objetivos anteriormente referidos se encontram em perfeita sintonia; e competitiva, onde os objetivos económicos se afiguram como centrais (Farto, 2006: 2).

Alguns estudos recentes reconhecem, paralelamente à teorização da diplomacia, a existência de uma visão realista da diplomacia económica, restrita aos interesses do Estado e aos instrumentos diplomáticos tradicionais (Badel, 2020: 214), sendo, como tal, percecionada como uma estratégia intergovernamental e subserviente dos interesses económicos estatais, procurando, em última instância, a segurança económica do sistema internacional. Porém,

outros estudos acerca da diplomacia económica procuraram demonstrar a impossibilidade de separação da economia e da política, teorizando a mesma para além do Estado e das suas estruturas (Woolcock, & Bayne, 2013; Bayne & Woolcock, 2017). Estes evidenciam uma flutuação concetual entre os conceitos de diplomacia comercial, diplomacia corporativa e diplomacia empresarial, tendo por base a prática e o propósito.

2.5.1. Diplomacia comercial

Quando o objetivo principal se prende com o “desenvolvimento económico nacional, prestando apoio às suas próprias empresas, por exemplo, sob a forma de aconselhamento à exportação, assistência jurídica, incentivos à exportação e [...] a prestação de apoio a empresas estrangeiras interessadas em investir no respetivo país”²⁷ (Saner & Yiu, 2003: 12), então estamos perante diplomacia comercial. Por outras palavras, a diplomacia comercial caracteriza-se pelo seu trabalho de suporte aos setores empresarial e financeiro nacionais, através, por um lado, da captação de investimento e promoção do comércio, e, por outro, por meio do aconselhamento sobre oportunidades de exportação e investimento. A sua atuação é conduzida igualmente pelos diplomatas tradicionais, embora estes sejam especializados em questões comerciais e se encontrem agregados a representações ou missões exclusivamente comerciais, auxiliadas por agências e/ou departamentos de promoção comercial como as Câmaras de Comércio. Crescentemente é compreendida como um mecanismo político para ultrapassar desafios e obstáculos comerciais (Moons & Bergeijk, 2017), dada a sua frequente utilização de instrumentos de diplomacia tradicional, como as visitas oficiais. Em bom rigor, a diplomacia comercial trata-se da fusão dos interesses políticos do Estado e dos interesses comerciais do setor privado.

Na literatura existem várias formas de concetualizar a diplomacia comercial. No entanto, aquela que nos parece captar melhor a essência do termo é a proposta por Ruel e Visser (2012). Segundo estes, a diplomacia comercial pode ser entendida como

“uma atividade conduzida por representantes do Estado que visa gerar ganhos comerciais sob a forma de comércio e investimento interno e externo para o país de origem, através de atividades de promoção e facilitação empresarial e de negócios no país de acolhimento, com

²⁷“national economic development by providing support to their own enterprises for instance in the form of export advice, legal assistance, export incentives and [...] the provision of support to foreign enterprises interested in investing in the respective country” (citação original).

base no fornecimento de informação sobre oportunidades de exportação e investimento, mantendo contacto com atores-chave e mantendo redes em áreas relevantes”²⁸ (2012: 44).

De acordo com esta definição, podemos concluir que a diplomacia comercial se trata, verdadeiramente, de uma ferramenta que complementa a diplomacia económica tradicional, focando a sua atuação na captação de negócios e promoção de investimento.

2.5.2. Diplomacia corporativa

Embora o Estado e as suas instituições especializadas mantenham uma função de suporte e acompanhamento dos laços comerciais internacionais desenvolvidos pelas empresas nacionais, a verdade é que às mesmas, dadas as exigências dos mercados crescentemente globalizados e competitivos, é-lhes progressivamente exigido o domínio de determinadas competências do tipo diplomático que lhes permitam gozar de vantagens competitivas no que toca à estimulação dos negócios internacionais e gestão da rede de agentes. A este processo de reforço interno das competências das empresas designa-se diplomacia corporativa.

Embora a diplomacia corporativa se encontre longe de estar balizada concetualmente em virtude dos diferentes contextos disciplinares, esta é frequentemente percecionada como sinónimo de diplomacia empresarial (White, 2020). Contudo, alguns autores como Witold Henisz, no seu estudo *The Dynamic Capability of Corporate Diplomacy* (2016) sobre os principais desafios políticos e sociais contemporâneos na inserção das empresas nos mercados externos emergentes, sugere que a diplomacia comercial corresponde à capacidade dos diplomatas em avaliar a viabilidade de oportunidades e a antecipar os riscos nos negócios com o exterior, assim como o desenvolver de estratégias para as suas organizações a fim de preservar estas relações negociais (Henisz, 2016: 183). Dito isto, a diplomacia corporativa assume-se como uma ferramenta indispensável às empresas e organizações que queiram dar resposta não só às exigências e competitividade dos mercados, como também obter vantagens sobre os demais intervenientes.

2.5.3. Diplomacia empresarial

É no seguimento desta capacitação diplomática das empresas (por exemplo, Grupo Mota Engil, no setor da construção civil; Energias de Portugal (EDP) e Galp, no setor da energia e

²⁸“an activity conducted by state representatives which is aimed at generating commercial gain in the form of trade and inward and outward investment for the home country by means of business and entrepreneurship promotion and facilitation activities in the host country based on supplying information about export and investment opportunities, keeping contact with key actors and maintaining networks in relevant areas” (citação original).

combustíveis; Vila Galé, no setor turístico; Delta Cafés no setor alimentar; entre outras) que as mesmas se assumem gradualmente mais aptas para estabelecerem e reforçarem laços empresariais com os seus parceiros estratégicos externos. Ao passo que a diplomacia corporativa se encarrega de conquistar este ambiente relacional, a diplomacia empresarial coloca o seu foco no aprofundamento deste²⁹. Ou seja, trata-se das qualidades e competências recém-adquiridas de gestão e influência sobre os parceiros com vista à satisfação dos interesses comerciais empresarial (Alammar & Pauleen, 2022).

Uma outra distinção das vertentes da diplomacia económica é avançada por Okano-Heijmans (2011) a qual estabelece uma distinção tendo por base quatro eixos (Figura 2). No eixo cujo objetivo principal é político e ferramenta utilizada para atingir o mesmo é igualmente política, a diplomacia adquire a vertente de diplomacia financeira. No eixo onde o objetivo é económico, mas são utilizadas ferramentas políticas, encontram-se a diplomacia comercial e a diplomacia de negócios. Neste eixo a meta é a prosperidade. Já no eixo dos objetivos políticos e das ferramentas económicas, cuja meta é a estabilidade, a diplomacia económica pode ser percecionada como um incentivo ou sanção. Em todo o caso, todas as vertentes podem, dependendo do tipo e peso dos objetivos e ferramentas, flutuar.

²⁹Acerca deste tópico constata-se, no entanto, uma diminuta produção científica que, de acordo com Naray e Bezençon, pode dever-se a fatores como “a natureza confidencial do trabalho; a competição entre nações, serviços diplomáticos e governos; e o próprio facto de a diplomacia comercial, como profissão, não estar suficientemente organizada ou profissionalizada para investir na investigação” (2017: 17)/“the confidential nature of the job; the competition between nations, diplomatic services, and governments; and the very fact that commercial diplomacy, as a profession, is not organized sufficiently or professionalized to invest in research” (citação original).

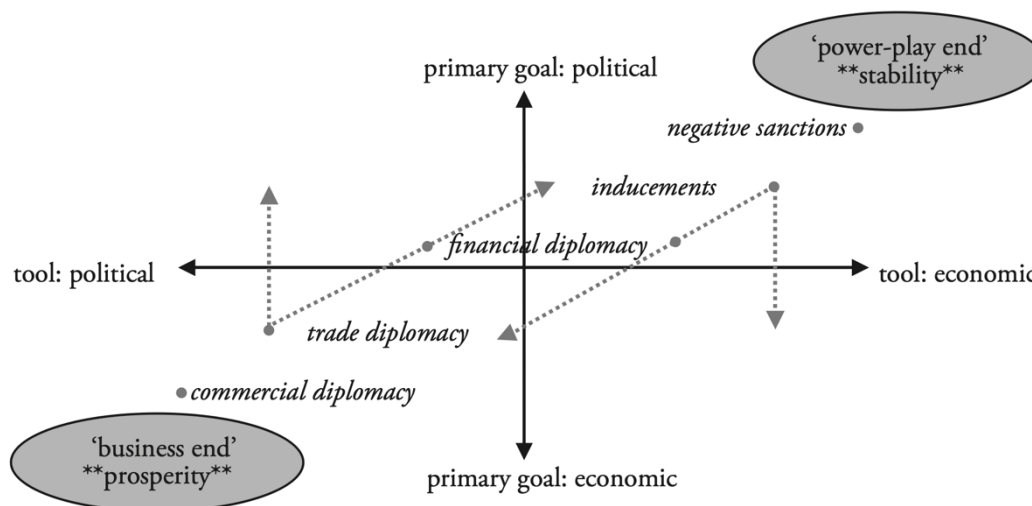


Figura 2 - Vertentes da Diplomacia Económica. Fonte: Okano-Heijmans (2011: 18).

2.6. Vértices e modelos

Independentemente das derivações conceituais que a diplomacia económica enfrenta, é facto que o comércio e a promoção do investimento se afiguram, de modo transversal, como pilares fundamentais da mesma. Contudo, tem-se assistido a uma crescente tendência de convergência e aprofundamento dos objetivos dos três vértices da diplomacia económica - ou seja, negócios, comércio e cooperação para o desenvolvimento -, seja através das estruturas governamentais do setor público ou deste em cooperação com o setor privado. De acordo com Okano-Heijmans (2016: 556), a cooperação para o desenvolvimento pode ser entendida como uma ferramenta de diplomacia económica de dois modos distintos, embora não exclusivos. Por um lado, pode ser utilizada única e exclusivamente para promover objetivos políticos dos Estados prestadores de assistência, tais como democracia ou direitos humanos; e por outro, pode ter como objetivo contribuir para o crescimento da economia do país recetor, através da combinação do comércio e investimento, sendo comumente denominada de cooperação económica.

Esta tendência tem sido enfatizada, essencialmente, por países de economias emergentes - tais como os BRICS -, e países europeus que têm procurado dar resposta aos seus interesses económicos, tanto internos como externos. Neste contexto enquadra-se tanto o Brasil como Portugal, em que ambos têm contribuído para as estratégias de cooperação internacional para o desenvolvimento. No caso do Brasil, este tem privilegiado a cooperação técnica Sul-Sul, a fim

de promover um maior desenvolvimento social e económico do país recetor; já Portugal tem procurado desenvolver e fortalecer projetos de cooperação com os Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (PALOP) e Timor-Leste, em parceria com a UE, focando-se em três setores principais: o Estado de direito, a governança económico-financeira e a cultura.

2.6.1. Diplomacia económica bilateral

Em resultado, Okano-Heijmans (2016) adverte para o facto de que, embora se tenha verificado novidades ao nível da governança económica, com a criação de novas estruturas multilaterais regionais como o Novo Banco de Desenvolvimento (NBD) pelos BRICS, “a tendência é para uma maior diplomacia económica bilateral e regional, em detrimento do multilateralismo [...] resultando num fortalecimento do multilateralismo competitivo”³⁰ (2016: 561). De facto, embora a globalização tenha promovido uma dependência mútua transnacional, a verdade é que a mesma nunca excluiu o nível local. Esta ideia foi avançada por Roland Robertson na obra *Globalization: Social Theory and Global Culture* (1992), segundo o qual é possível existir simultaneamente movimentos e relacionamentos universais e particulares no sistema internacional. Esta teoria foi posteriormente desenvolvida pelo sociólogo Ulrich Beck na obra *What is Globalization?* (2000), tendo ficado conhecida como “glocalismo” e que explica que a crescente relevância do nível global é atualmente acompanhada por uma tendência crescente do nível local e regional, que, em última instância, poderá originar a fusão dos dois níveis. De destacar aqui também o contributo de Mangerona (2021), que evidencia a importância do princípio da subsidiariedade no contexto da soberania inclusiva de Beck. Nas palavras da autora, “a subsidiariedade servirá de fundamento a esta harmonia que se justifica pela imprescindível participação de cada um no processo global: a indispensável e irrepetível unidade de cada pessoa, de cada comunidade para a realização do bem comum” (Mangerona, 2021: 205). Em bom rigor, a subsidiariedade é interpretada como o meio através do qual é possível estabelecer um ambiente de equilíbrio e cooperação entre o local e o global, sendo o primeiro compreendido como a base da gestão do último.

Esta tendência tem igualmente promovido debate acerca da possível existência de uma nova era da globalização, amplamente testemunhada pela literatura, com particular destaque para a existência de um movimento de desaceleração e/ou estagnação da mesma. Com o início da crise da dívida soberana em 2008, este movimento ficou conhecido como *slowbalisation* em

³⁰“the trend is towards more bilateral and regional economic diplomacy, at the expense of multilateralism [...] resulting in a strengthening of competitive multilateralism” (citação original).

consequência de diversos fenómenos verificados nesse período, tais como o declínio do comércio internacional e do investimento direto; a contração das cadeias de suprimentos; o retrocesso na integração económica, devido a uma crescente desconfiança por parte dos Estados em relação à cooperação internacional e às instituições multilaterais; e a propagação de partidos e movimentos nacionalistas e populistas contrários aos propósitos da globalização (Titievskaja *et al.*, 2020: 1). Este movimento revelou um acentuar do relacionamento intra-regional, criando redes de integração regionais mais sólidas e eficazes, em especial ao nível do comércio e investimento, suportadas por acordos e alianças.

No entanto, a pandemia da Covid-19 veio intensificar as fraquezas anteriormente identificadas, agudizando o fenómeno de retração e relançando um novo debate acerca da globalização, o qual identifica um movimento de “desglobalização”, ou seja, um resfriamento da interdependência entre países (Witt, 2019). Para alguns teóricos, tal como Harold James, este movimento deve-se à “fragmentação ou renacionalização financeira”, isto é, a um desaceleramento dos fluxos financeiros transfronteiriços, originando uma “desglobalização comercial [e] política” (2018: 221). De modo contrário, Udrescu e Gheorghe (2022) defendem que a desglobalização não significa uma total rutura da própria globalização, mas sim um processo de “reglobalização”. Quer isto dizer, uma redefinição da globalização dado que esta mostrou uma evolução positiva em setores-chave como o turismo e a migração.

É no seguimento destas mudanças verificadas ao nível da interdependência económico-comercial que os Estados, enquanto procuram manter a sua presença multilateral, mostram igualmente o seu interesse em negociações e acordos bilaterais e locais. Isto porque o relacionamento bilateral se mostra mais eficaz na promoção da cooperação e comércio entre os Estados, em detrimento do conflito e competição, uma vez que reduz ou elimina as divergências entre estes e, em última instância, o grau de ameaça entre si.

As relações bilaterais apresentam-se, assim, como uma ferramenta atrativa e poderosa no quadro dos negócios internacionais, motivo pelo qual alguns estudos têm procurado analisar a importância das mesmas na criação e consolidação das alianças internacionais (Arikan & Shenkar, 2013), bem como na definição e alocação de investimento estrangeiro (Li *et al.*, 2018). É no quadro desta preferência pelo plano local que a cooperação para o desenvolvimento se tem evidenciado, com os Estados a desenvolverem estruturas, políticas nacionais e planos de cooperação económica particulares diretamente com outros Estados, tendo por base uma área de intervenção e local específico e sem recurso aos fóruns multilaterais criados para o efeito.

Um dos exemplos significativos deste tipo de relacionamento bilateral dá-se com Portugal e Brasil, os quais mantêm há mais de 500 anos uma relação de proximidade baseada no seu passado histórico partilhado. Fatores linguísticos, culturais e morais comuns, bem como a pertença simultânea a agendas políticas no âmbito da CPLP, fazem deste relacionamento um dos vetores mais importantes das políticas externas destes países. Devido aos objetivos da presente dissertação, torna-se oportuno enquadrar política e diplomaticamente o relacionamento bilateral luso-brasileiro.

Capítulo III – Estudo de caso: relações bilaterais entre Portugal e Brasil (2017-2022)

3.1. Enquadramento político-diplomático

Portugal e Brasil têm envidado esforços no aprofundamento das suas relações bilaterais não apenas no plano político-diplomático, mas também numa diversidade de domínios como a economia, cultura, ciência, tecnologia, saúde, energia e ambiente. Ambos mantêm ainda uma cooperação forte em matéria de defesa, segurança e justiça face à importância estratégica que o Brasil assume nos vários eixos da política externa portuguesa, em especial no espaço transatlântico e na CPLP. Contudo, este relacionamento que na sua larga maioria fora sempre amistoso, apresentou conjunturalmente vários períodos de tensão e desencontro, irregularidade e oscilação de prioridades, tal como salientado pela literatura.

A este respeito, Amado Luiz Cervo (2000) divide as relações luso-brasileiras em três diferentes períodos. Em primeiro lugar, o período da distância que é marcado, por um lado, pela ambição de independência do Brasil e, por outro, pelo afastamento entre Portugal e o Brasil em termos políticos, pela mudança nos interesses de cada um destes na agenda interna. Em resultado disso, verificou-se uma diminuição nas relações bilaterais que mantinham à data - o comércio e a emigração. Em 1825, os dois países assistiram a um modesto aproximar, potenciado pelo Tratado de Paz e Aliança, embora insuficiente para as expectativas de Portugal que ansiava uma total recuperação comercial com o Brasil. Com este ambiente de aproximação, a emigração portuguesa visualizou uma janela de oportunidade, tendo sido apontada, ao contrário do comércio, o verdadeiro pilar do relacionamento luso-brasileiro no século XIX (Cervo, 2000: 4). Este significativo fluxo migratório conduziu à ideia de “afinidade social” entre as partes, materializando-se na modificação das relações bilaterais até então desenvolvidas, iniciando-se o segundo período, o da retórica. Ainda assim, as realidades nacionais destes países e do sistema internacional como um todo apenas permitiu a Portugal e ao Brasil manter um relacionamento bilateral do estilo retórico, incapaz de dar resposta às suas ambições, no que tange ao domínio comercial e nas áreas-chave de importância estratégica, apesar da recuperação formalizada das relações diplomáticas e dos esforços envidados para preservar as afinidades alcançadas (Santos & Amorim, 2010: 122).

Não obstante as relações luso-brasileiras não tenham sido consideradas pelas estruturas governativas uma prioridade e, portanto, não se encontrassem no topo da agenda de política

externa de ambos os países, era clara a necessidade de preservação e consolidação das relações bilaterais do ponto de vista político e diplomático. Tal significava projetar e reforçar a imagem e *status* de Portugal e do Brasil no sistema internacional. O primeiro sinal deu-se oficialmente em 1914 com as representações diplomáticas portuguesa e brasileira a adquirirem o estatuto de Embaixada e a concretização de várias Visitas de Estado, nomeadamente em 1919 e 1922, esta última acompanhada de uma missão portuguesa que tinha como objetivo estabelecer um quadro negocial no plano comercial. Os esforços, porém, mostraram-se insuficientes, culminando em Acordos e Tratados que nunca saíram da mesa de negociações, não sendo publicados e/ou ratificados. Foi necessário esperar até à segunda metade do século XX para que fosse assinado o Tratado de Amizade e Consulta, em 1953. Este mecanismo jurídico acabaria por se tornar norteador do ponto de vista político e diplomático, marcando um efetivo ponto de viragem nas relações bilaterais entre Portugal e o Brasil que acabariam por sair fortalecidas. Além do mais, as conjunturas de política interna de ambos os países, nomeadamente em termos ideológicos e governativos, eram bastante semelhantes, assentes num poder centralizado e ditatorial, promovendo um empenho governativo conjunto no estreitar das relações. Ainda assim, terá sido Portugal o principal promotor pelas mãos de António de Oliveira Salazar, o qual

“considerava crucial o reforço do laço bilateral transatlântico, para salvaguardar os elos culturais e históricos existentes face a outras influências no território brasileiro, mas também para permitir que a *voz da lusofonia* ganhasse maior poder reivindicativo *inter pares* no sistema mundial, tornando-se num parceiro internacional com uma posição geopolítica e geoestratégica privilegiada ao nível transatlântico e mundial” (Santos & Amorim, 2010: 129; *italico do autor*).

A cooperação em termos culturais e afetivos fora notória, mas no que toca às relações comerciais, as mesmas mantiveram-se letárgicas e incipientes. Independentemente de todos os esforços e da clara noção da importância da intensificação e expansão do comércio bilateral luso-brasileiro, o fluxo e intensidade das trocas não experimentou significativas alterações, registando-se, inclusive, momentos de retração em virtude da contração dos mercados nacional e internacional. Afinal de contas, o Brasil continuava a dar primazia à cooperação política e económica com países do continente americano (pan-americanismo) e Portugal adotava uma postura centrípeta, mais virada para os seus interesses internos baseados nos territórios ultramarinos e na aliança com a Grã-Bretanha.

Em boa verdade, só apenas na última década do século XX as relações luso-brasileiras conheceram um ímpeto de aprofundamento. Com a Revolução de 25 de Abril de 1974 e o consequente termo dos principais focos de conflito entre Portugal e o Brasil, nomeadamente a

questão colonial e a polarização ideológica, a relação luso-brasileira procedeu a uma nova aproximação, ainda que ténue. Isto porque ambos vivenciavam um “longo processo dissociação de interesses [...] que conduziu à adoção de opções estratégicas divergentes, limitando as possibilidades de êxito das iniciativas que pretendiam dinamizar os vínculos bilaterais” (Carvalho, 2016: 350). Ainda assim, assinalam-se a Visita Oficial do Primeiro-Ministro Mário Soares, em 1976, e a Visita de Estado do Presidente Ramalho Eanes, em 1978.

Mais tarde, Portugal dava os seus primeiros passos na então CEE, procurando integrar e abrir-se a países desta organização, já o Brasil focava-se no estabelecimento de um mercado comum³¹ com a restante América do Sul, criando as condições ideais para que se impulsionasse a atratividade e competitividade no sistema internacional e, ao mesmo tempo, o Brasil se aproximasse da CEE. Consequentemente, o relacionamento bilateral nas várias frentes alcançou um novo patamar, tanto com a ratificação do Acordo Geral de Cooperação (1991), na sequência da Visita Oficial do Primeiro-Ministro Cavaco Silva, como também com o Tratado de Amizade, Cooperação e Consulta (2000) que veio rejuvenescer o Acordo antecessor assinado em 1953. Não obstante, criação da CPLP, em 1996, que tendo como alicerces a procura e a valorização do património cultural e linguístico comum, procurou, desde logo, ampliar a cooperação entre os dois países. Estes desenvolvimentos ficaram enquadrados como o terceiro período - o período da parceria (Cervo, 2000).

Em termos económicos, o cenário manteve-se idêntico ao do período liderado por António de Oliveira Salazar ao contrário do que seria expectável, uma vez que o mercado brasileiro era considerado pelo Ministério dos Negócios Estrangeiros português uma janela de oportunidade para a recém diplomacia económica portuguesa. Tal só foi possível com a política “opção Brasil”³², implementada pelos executivos chefiados por António Guterres (1995-2002), na qual a diplomacia económica portuguesa se apoiou para potencializar o relacionamento comercial bilateral, em particular através de incentivos ao investimento do setor empresarial português no mercado brasileiro. Foi a primeira vez que Portugal e Brasil apresentaram uma relação económica e comercial mais robusta, mas, novamente, “apesar de haver uma identidade de ânimos entre Portugal e o Brasil, existia uma diferença de propósitos que favorecia o afastamento e a não convergência nos objetivos perseguidos por cada Estado” (Carvalho, 2016:

³¹A 26 de março de 1991, o Brasil, a Argentina, o Paraguai e o Uruguai assinaram o Tratado de Assunção, instrumento jurídico que enquadrava o Mercado Comum do Sul, mais tarde denominado de Mercosul.

³²Esta política permitiu que Portugal ocupasse o 3º lugar no *ranking* de maiores investidores no Brasil entre 1999 e 2000 (Fonseca, 2010: 59).

350-351). No fundo, Portugal e Brasil não souberam conciliar as suas estratégias internas e externas, cenário que se tem verificado ao longo do seu relacionamento devido a objetivos e graus de interesse flutuantes face às oscilações nas conjunturas internas - em particular ao nível político -, e na conjuntura internacional - moldando a própria postura diplomática de ambos entre si.

3.2. Quadro económico-comercial entre 2017-2022

O Brasil tem vindo a mostrar um interesse crescente nos produtos portugueses, em especial do setor agroalimentar. Ainda assim, e de acordo com os dados divulgados pela AICEP, entre 2017 e 2022, a evolução da posição e quota do Brasil no comércio internacional português de bens, na qualidade de cliente de Portugal, não se mostrou tão positiva quanto se esperava (Gráfico 1). No ano de 2017, o Brasil apresentava-se como o 10º cliente de Portugal, com uma quota de exportação de 1,72%. Já em 2022, o Brasil desceu para o 12º lugar, com uma percentagem de exportação de apenas 1,17%, representando uma queda de 0,55 pontos percentuais. O cenário inverte-se, no entanto, quando o Brasil se apresenta como fornecedor de Portugal (Gráfico 2). Em 2017, o Brasil encontrava-se no 10º lugar como fornecedor de Portugal, com uma percentagem de 1,75% de volume de importações. Entre 2017 e 2022, o Brasil verificou uma subida de 2,44%, fixando-se no 7º lugar como fornecedor de Portugal e com uma percentagem de importações iguais a 4,19%.

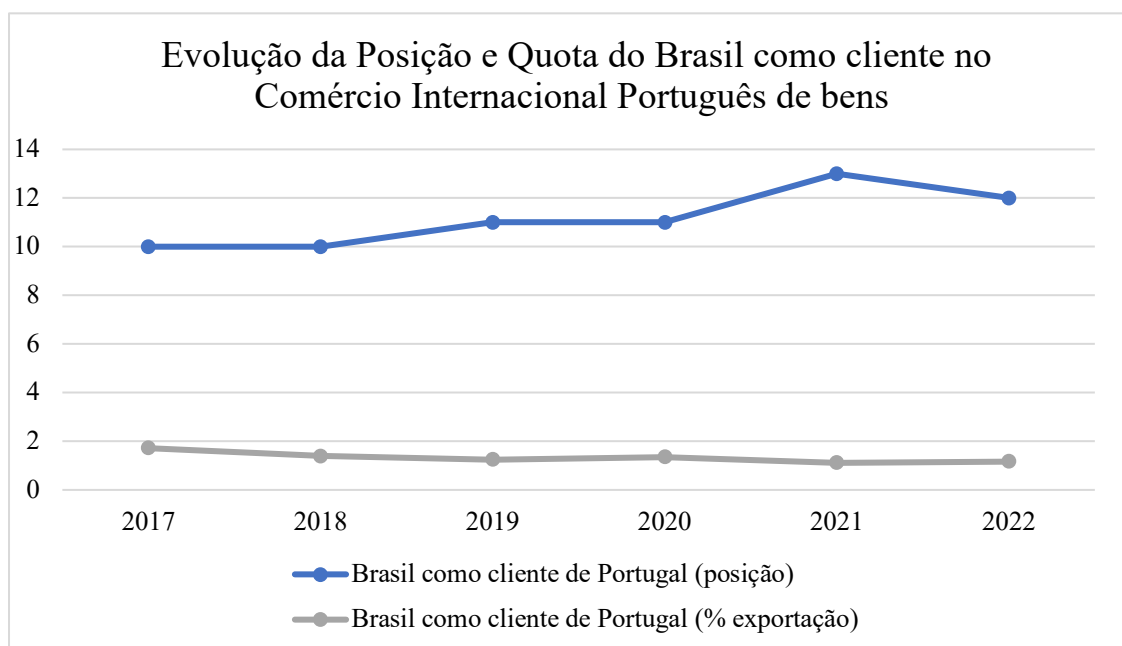


Gráfico 1 - Evolução da Posição e Quota do Brasil como cliente no Comércio Internacional Português de bens. Elaboração própria com base nos Relatórios “Portugal: Estatísticas de Relacionamento económico com o Brasil”, de janeiro e dezembro de 2022, disponibilizados pela AICEP.

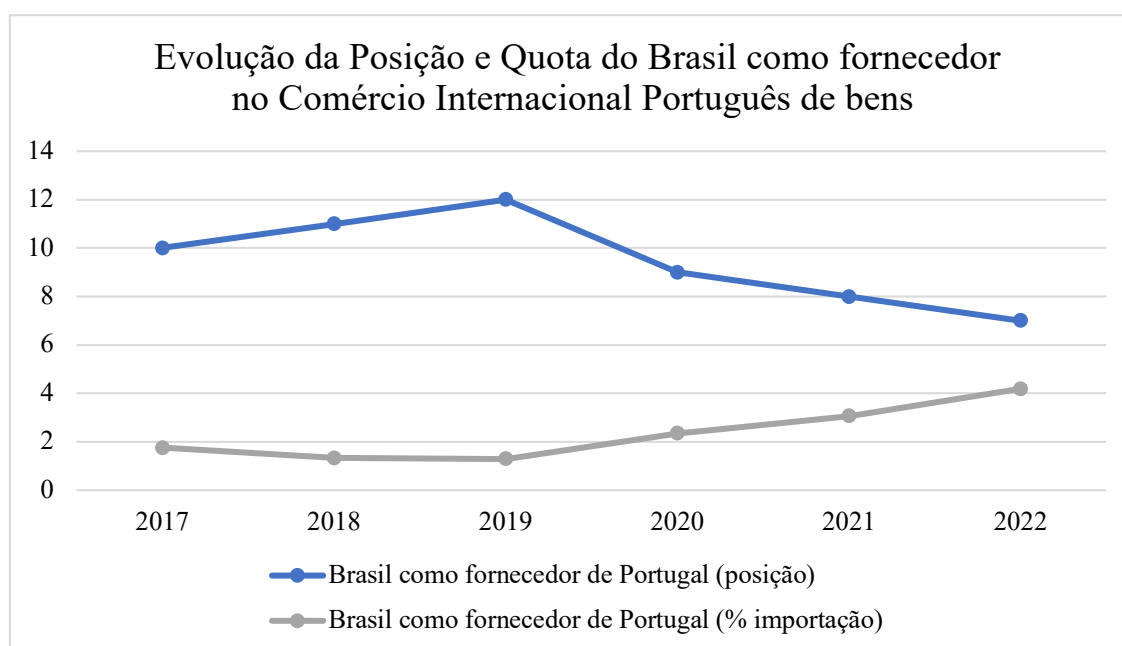


Gráfico 2 - Evolução da Posição e Quota do Brasil como fornecedor no Comércio Internacional Português de bens. Elaboração própria com base com base nos Relatórios “Portugal: Estatísticas de Relacionamento económico com o Brasil”, de janeiro e dezembro de 2022, disponibilizados pela AICEP.

Contudo, a balança comercial de bens de Portugal com o Brasil apresentou entre 2017 e 2022 uma involução, com um saldo negativo constante, uma vez que o valor das exportações desceu, durante este período, uma média de 809,3 milhões de euros. As importações, pelo contrário, aumentaram, em média, 1995,2 milhões de euros (Tabela 1), resultando num aumento da contribuição do Brasil para as importações globais de Portugal em cerca de 2,16% entre 2017 e 2022 (Anexo III).

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Exportações	943,7	807,9	750,9	727,3	707,1	919,0
Importações	1 219,5	1 004,5	1 027,5	1 601,5	2 548,8	4 569,2
Saldo	-275,7	-196,6	-276,6	-874,3	-1 841,8	-3 650,2
Coef. Cob. %	77,4	80,4	73,1	45,4	27,7	20,1

Unidade: Milhões de euros (a preços correntes)

Tabela 1 - Balança Comercial de Bens de Portugal com o Brasil. Fonte: Relatórios “Portugal: Estatísticas de Relacionamento económico com o Brasil”, de janeiro e dezembro de 2022, disponibilizados pela AICEP.

Relativamente aos principais produtos importados por Portugal provenientes do Brasil entre 2017 e 2022 (Anexos IV), destacam-se os produtos oleosos derivados do petróleo e/ou de minerais betuminosos, a soja e milho (natural ou transformados) e produtos em ferro ou aço, representando mais de 80% do total das importações (Gráfico 3). Já no que diz respeito aos principais produtos exportados (Anexo V), no mesmo período, mais de 50% do total das exportações concentrou-se no azeite, vinho, peixe congelado e peças para veículos aéreos e espaciais (Gráfico 4).

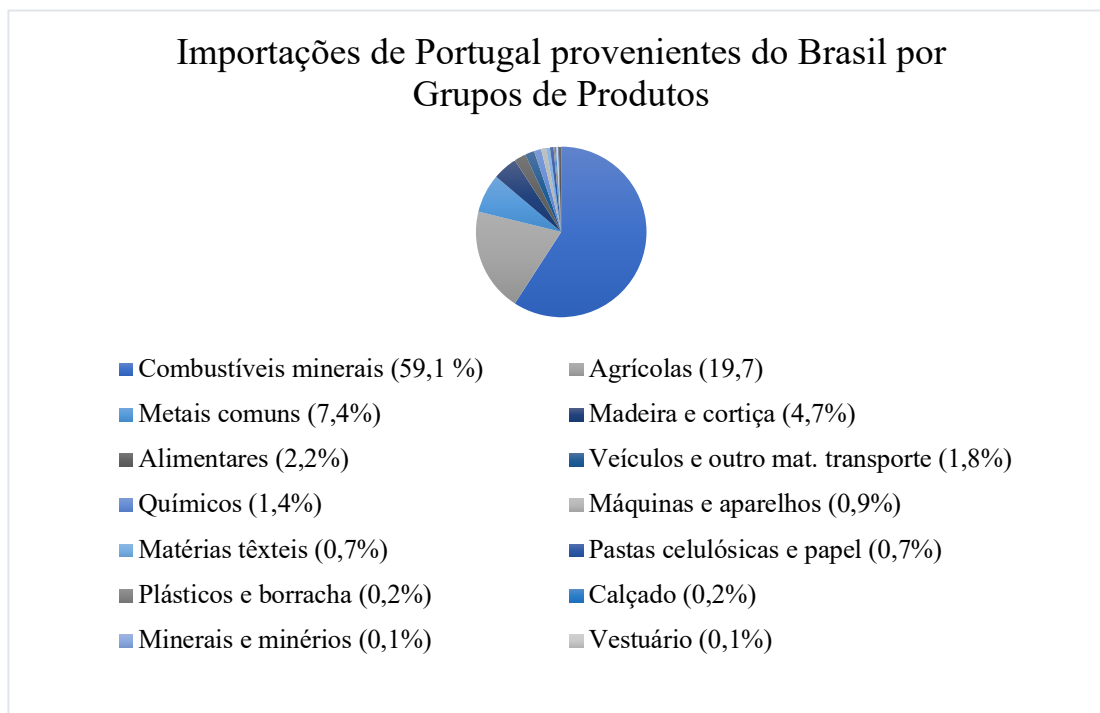


Gráfico 3 - Importações de Portugal provenientes do Brasil por Grupos de Produtos. Elaboração própria com base nos Relatórios “Portugal: Estatísticas de Relacionamento económico com o Brasil”, de janeiro e dezembro de 2022, disponibilizados pela AICEP.

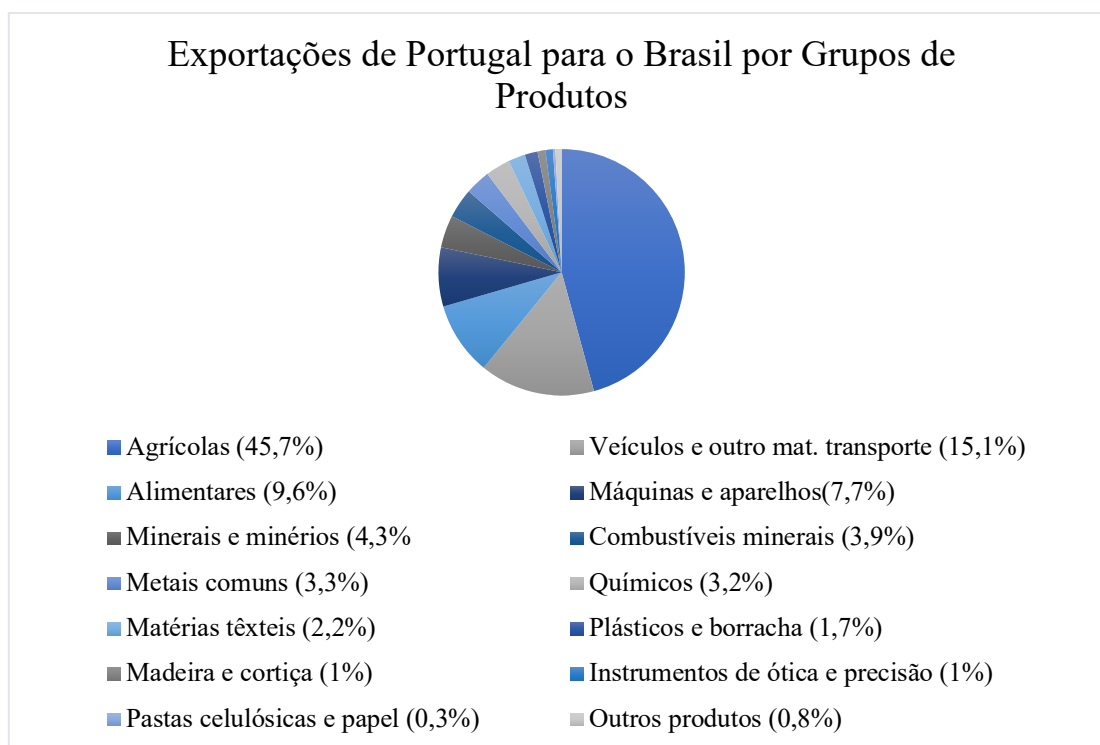


Gráfico 4 – Exportações de Portugal para o Brasil por Grupos de Produtos. Elaboração própria com base nos Relatórios “Portugal: Estatísticas de Relacionamento económico com o Brasil”, de janeiro e dezembro de 2022, disponibilizados pela AICEP.

Ao atentarmos na percentagem de importação de combustíveis minerais, constatamos que Portugal é significativamente dependente do mercado brasileiro, situação que pode refletir a inexistente produção deste tipo de produto em território nacional. Embora Portugal se tenha comprometido em envidar esforços para que em 2030 as energias renováveis representem mais de 40% do todo o consumo de energia no país e em 2050 seja atingida a neutralidade carbónica total, a verdade é que se mantém economicamente dependente dos combustíveis fósseis, registando, portanto, elevados níveis de importação.

Em sentido inverso, no setor agrícola, nomeadamente ao nível da produção de milho, Portugal assume-se como um dos principais produtores, dadas as suas favoráveis condições climáticas e geográficas. Contudo, com o aumento da ocorrência de fenómenos climáticos adversos, as produções agrícolas tendem a enfrentar graves desafios à sua subsistência, o que poderá estar na origem de quebras na produção. Em virtude disso, apontamos a possibilidade de Portugal poder ser obrigado a importar maiores quantidades deste produto cereal.

Além do mais, a existência de estruturas de armazenamento de cereais deficitárias poderá conduzir a um progressivo decréscimo na produção, inferior ao alto consumo interno anual. Tal situação tem colocado Portugal numa situação de escassez e de dependência do mercado externo. Esta dependência ocorre, em termos similares, ao nível da soja, produto que tradicionalmente não é cultivado em solo português, registando-se, apenas, pequenas áreas de produção. No entanto, para dar resposta às necessidades de nutrição alimentar do setor agropecuário português, fortemente desafiado pela falta de pasto resultante das frequentes vagas de seca extrema, registou-se um aumento da diversificação alimentar, na qual as leguminosas - como a soja -, têm merecido maior atenção. Apesar dos esforços, as necessidades do setor estão longe de ser suprimidas, situação que pode justificar o facto de Portugal importar grandes quantidades deste produto ao Brasil.

Subjacente aos processos de importação, Portugal tem a responsabilidade de assegurar que as regras fiscais e sanitárias impostas pela UE são respeitadas, situação que, pela sua complexidade burocrática, pode, em última instância, comprometer o comércio entre os dois países. Isto porque, na ausência de qualquer acordo celebrado entre a UE e o Brasil, “os produtos importados do Brasil estão sujeitos a tarifas alfandegárias definidas pela UE, assim como a eventuais processos de licenciamento, autorização e/ou certificação definidos pela Comissão Europeia (CE)” (Ministério das Relações Exteriores, Coordenação-Geral de

Promoção Comercial, Embaixada do Brasil em Lisboa & Setor de Promoção Comercial, 2020: 57).

Em contraste, os produtos importados da UE não se encontram sujeitos a estas regras, em especial das taxas alfandegárias, o que faz do mercado português um verdadeiro atrativo. Tal conjuntura tem permitido ao Brasil beneficiar do consumo de produtos portugueses, tais como o azeite e o vinho, situação que poderá justificar as altas taxas de exportação portuguesas. Em 2022, Portugal destacava-se por ser um dos maiores produtores de azeite no mundo, ao registar sucessivos aumentos na produção, graças aos investimentos realizados neste setor. Em relação ao vinho, denota-se igualmente um aumento do seu consumo em virtude da realização de grandes eventos de promoção e degustação. Não sendo de admirar, o azeite e o vinho português detêm no Brasil uma grande presença.

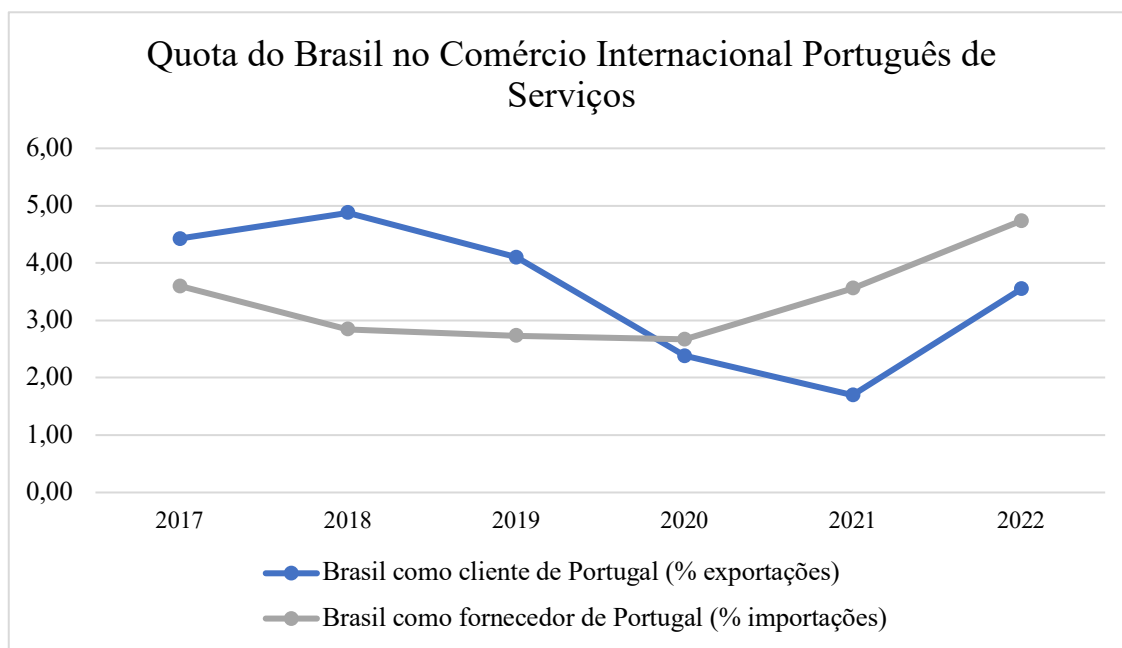


Gráfico 5 - Quota do Brasil no Comércio Internacional Português de Serviços. Elaboração própria com base nos Relatórios “Portugal: Estatísticas de Relacionamento económico com o Brasil”, de janeiro e dezembro de 2022, disponibilizados pela AICEP.

No que tange à quota do Brasil no comércio internacional português de serviços, o panorama assemelha-se ao comércio internacional de bens, com uma visível queda do Brasil como cliente de Portugal, passando de 4,43% em 2017 para 3,55% em 2022. Contudo, quando contemplado como fornecedor de Portugal, o Brasil vê a sua quota aumentar de 3,6% em 2017 para 4,74% em 2022 (Gráfico 5), o que significa uma duplicação do valor das importações portuguesas provenientes do Brasil de 526,7 milhões de euros em 2017 para 1073,8 milhões de

euros em 2022. As exportações, embora apresentem uma redução considerável entre 2019 e 2021, em cerca de 1002,2 milhões de euros, as mesmas conheceram após estes anos um momento de crescimento, aumentando o volume de 1364,1 milhões de euros em 2017 para 1566,9 milhões de euros em 2022 (Tabela 2).

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Exportações	1 364,1	1 628,6	1 465,2	531,5	467,5	1 566,9
Importações	526,7	452,6	486,1	365,6	606,6	1 073,8
Saldo	837,4	1 176,0	979,1	166,0	-139,1	493,1
Coef. Cob. %	259,0	359,8	301,4	145,4	77,1	145,9

Unidade: Milhões de euros (a preços correntes)

Tabela 2 - Balança Comercial de Serviços de Portugal com o Brasil. Fonte: Relatórios “Portugal: Estatísticas de Relacionamento económico com o Brasil”, de janeiro e dezembro de 2022, disponibilizados pela AICEP.

No leque dos principais serviços exportados por Portugal para o Brasil no período em análise (Gráfico 6), mais de 90% do volume de exportações concentra-se nas viagens e turismo e nos transportes (47,2% e 46,4%, respetivamente), seguindo-se a prestação de serviços (na área da investigação e desenvolvimento, consultoria e gestão e serviços técnicos), a construção civil e as telecomunicações (4,1% do total das exportações). O mesmo ocorre no que toca aos principais serviços importados por Portugal provenientes do Brasil, com as viagens e turismo e os transportes (67,6% e 14,6%, respetivamente), a deterem mais de 80% do volume total das importações. A par da prestação de serviços (9,5%), a principal novidade dá-se ao nível dos seguros e pensões e das telecomunicações que juntos detêm 6,2% do volume total das importações (Gráfico 7).

Exportações de Portugal para o Brasil por Tipo de Serviço

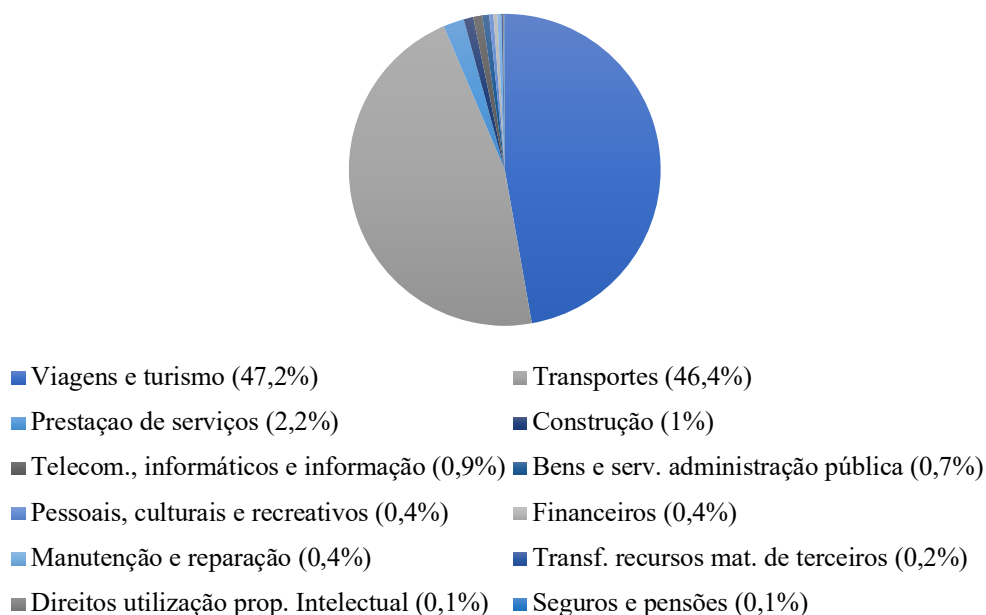


Gráfico 6 – Exportações de Portugal para o Brasil por Tipo de Serviço. Elaboração própria com base nos Relatórios “Portugal: Estatísticas de Relacionamento económico com o Brasil”, de janeiro e dezembro de 2022, disponibilizados pela AICEP.

Importações de Portugal provenientes do Brasil por Tipo de Serviço

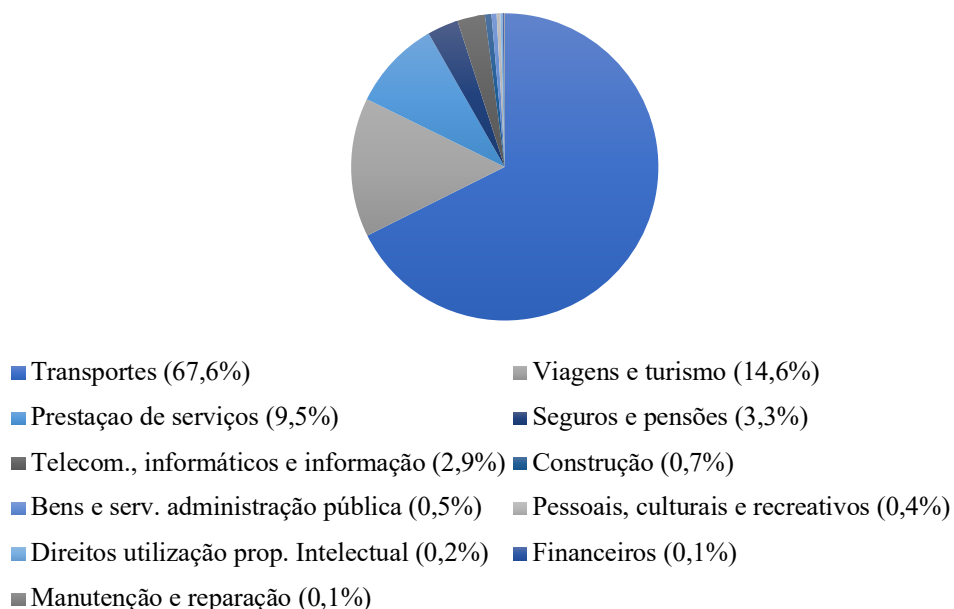


Gráfico 7 – Importações de Portugal provenientes do Brasil por Tipo de Serviço. Elaboração própria com base nos Relatórios “Portugal: Estatísticas de Relacionamento económico com o Brasil”, de janeiro e dezembro de 2022, disponibilizados pela AICEP.

Como é verificado nos gráficos 6 e 7, o turismo assume um papel de destaque nas relações entre Portugal e o Brasil. Por um lado, pode-se interpretar esta relevância tendo por base o crescimento gradual das rotas aéreas e do número de voos semanais que ligam ambos os países, possibilitada pela companhia Transportes Aéreos Portugueses (TAP). Aliado a este facto, a atribuição de vistos turísticos acessíveis a nacionais brasileiros e portugueses tem sido um fator determinante na facilitação deste fenómeno. Por outro lado, pode-se argumentar que os acordos de cooperação vigentes no setor estratégico do turismo têm contribuído ativamente para uma maior promoção da imagem externa, assim como de captação de investimento nesses países.

Para além disso, merece ser destacado o setor dos transportes, uma vez que a maioria dos processos de importação e exportação apontam no sentido de uma importante parceria estratégica ao nível do transporte aéreo e marítimo. Em ambos os casos, deve ser sinalizado o impacto do transporte aéreo e marítimo de mercadorias que, através de projetos técnicos e científicos colaborativos, tem permitido desenvolver atividades de construção de melhoria das infraestruturas críticas rodoviárias e ferroviárias nacionais existentes em ambos os países.

Tal como é possível constatar através da análise do Anexo XII, a balança comercial de bens e serviços de Portugal com o Brasil apresenta um saldo negativo em 2022 de -2940,2 milhões de euros, ao passo que, em 2017, este saldo era positivo, fixando-se nos 587 milhões de euros, afetando, consequentemente, os fluxos de investimento diretos entre os dois países. No que toca ao fluxo de investimento direto ativo (a curto prazo), este conheceu uma queda próxima dos 71 milhões de euros entre 2017 e 2022, embora entre 2021 e 2022 se tenha registado um crescimento de cerca de 43 milhões de euros. Contudo, a maior redução observou-se ao nível do fluxo de investimento direto passivo (a curto longo prazo), cuja descida, entre 2017 e 2022, fora sensivelmente de 339 milhões de euros. Paralelamente ao fluxo de investimento ativo, constata-se em 2021 uma subida no fluxo de investimento passivo que passa de -711,5 milhões de euros em 2020 para 343,7 milhões de euros em 2021, embora insuficiente para equilibrar o saldo que, neste ano, se fixou nos - 397,2 milhões de euros (Gráfico 8 e Anexo XIII).

Apesar das oscilações ao nível dos fluxos de investimento ativo e passivo, a verdade é que se tem verificado um aumento destes, ainda que insuficiente, para equilibrar o saldo. Se, por um lado, considerarmos o Brasil como o país originário do investimento e Portugal como o país recetor deste, este cenário poderá ser justificado através da atribuição de vistos *gold* que

acabam por fomentar o investimento brasileiro no mercado imobiliário. Se, por outro lado, considerarmos Portugal como o país originário e o Brasil como o país recetor, a motivação parece relacionar-se com a internacionalização das empresas portuguesas em áreas-chave, tais como as energias renováveis.

Dito isto, e embora os dados apontem para uma quebra geral no quadro económico-comercial entre os dois países entre 2017 e 2022, a verdade é que o relacionamento bilateral luso-brasileiro acabou por apresentar um relativo equilíbrio, permitindo a sua manutenção.

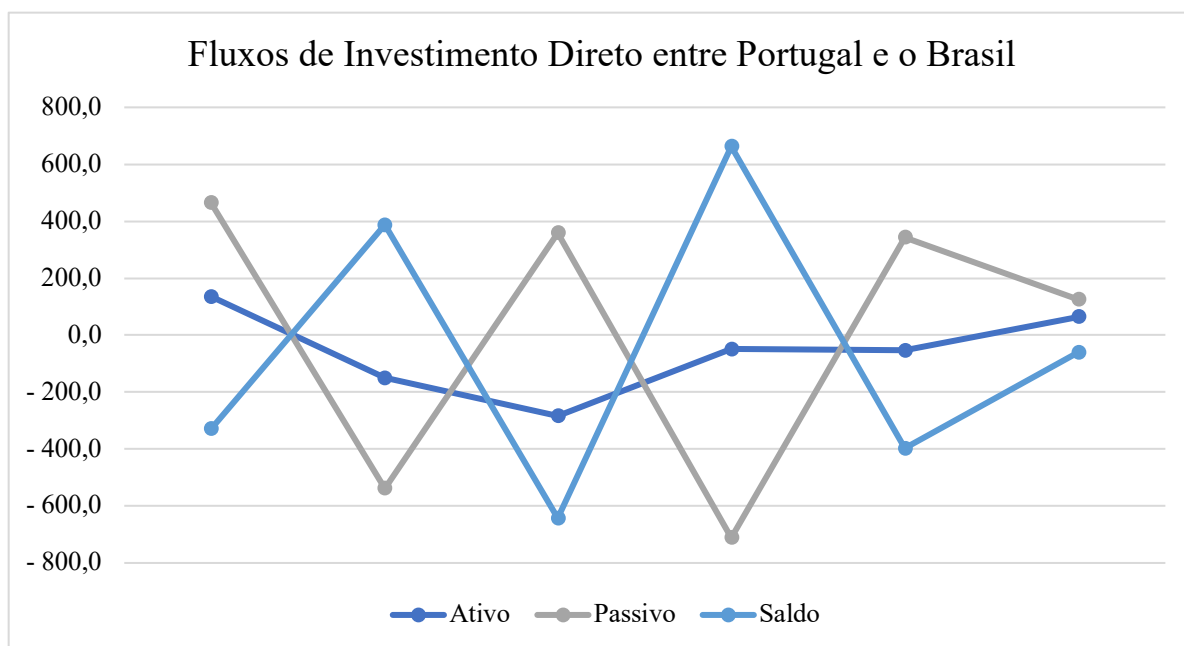


Gráfico 8 - Fluxos de Investimento Direto entre Portugal e o Brasil. Elaboração própria com base nos Relatórios “Portugal: Estatísticas de Relacionamento económico com o Brasil”, de janeiro e dezembro de 2022, disponibilizados pela AICEP.

3.3. Relações bilaterais entre Portugal e Brasil: desafios e oportunidades

Atualmente, Portugal e Brasil assistem a uma significativa convergência das suas políticas interna e externa, o que tem proporcionado um intenso aproximar diplomático entre os dois países. Com a reeleição de Luiz Inácio Lula da Silva a 30 de outubro de 2022, o Brasil rapidamente manifestou o seu interesse em reconquistar a sua credibilidade internacional, fortemente abalada pela deterioração das relações diplomáticas com as principais potências europeias - França e Alemanha -, e os países latino-americanos - Argentina, Chile, Colômbia e México.

Em consequência, o Presidente brasileiro Lula da Silva contou com uma variedade de visitas oficiais e encontros à margem, os quais tiveram como principal enfoque os setores com maior peso na economia brasileira (setores ambiental e agroalimentar). O Brasil mostrou, igualmente, o seu empenho em assumir um papel de liderança regional, tendo em vista uma efetiva integração regional sul-americana sob os pilares da segurança e desenvolvimento, a fim de afirmar e projetar, no plano internacional, a América Latina e as Caraíbas. Em resultado, o Brasil procedeu à realização de uma Cimeira com o intuito de discutir pontos de vista acerca do processo de integração e cooperação, da qual resultou uma Declaração Conjunta – Consenso de Brasília. Também no âmbito do Mercosul alguns passos têm sido dados, palco preferencial para a celebração de um Acordo UE-Brasil que visa realizar, em parceria com a APEX, um mapeamento dos investimentos bilaterais entre estes, numa tentativa de impulsionar os níveis de investimento entre o Brasil e o continente europeu. Também no seio da Comunidade de Estados Latino-Americanos e Caribenhos (CELAC), o regresso do Brasil a este organismo tem proporcionado um estreitar da parceria estratégica UE-CELAC.

No relacionamento diplomático com Portugal têm-se verificado significativas transformações. Aquando da reeleição do atual Presidente brasileiro, o Primeiro-Ministro português à data, António Costa, realçou a importância do relacionamento luso-brasileiro e da oportunidade para Portugal se reaproximar do antigo aliado. Em declarações prestadas à imprensa nacional, o Primeiro-Ministro português afirmou que

“as relações entre Portugal e o Brasil são, desde há 200 anos, uma prioridade constante da política externa portuguesa [...] e é uma oportunidade extraordinária que o país tem de podermos relançar, tão rapidamente quanto possível, essas relações. O Presidente Lula teve a gentileza de [...] ter proposto retomarmos as Cimeiras Bilaterais que há muitos anos não se realizavam [...]. E o Sr. Presidente da República teve a boa iniciativa de convidar o Presidente Lula então a estender e a complementar a Cimeira Bilateral numa visita de Estado que deve decorrer com as mais altas honras que são devidas a qualquer chefe de estado, em particular a um chefe de estado de um país irmão, como é o Brasil, com quem nós temos e sempre tivemos ao longo destes 200 anos, uma intensa relação diplomática e de grande fraternidade” (Rádio Televisão Portuguesa, 2023).

Como tal, entre os dias 21 e 25 de abril de 2023, Portugal contou com a presença do Presidente Lula da Silva no decorrer da sua visita de Estado e da realização da XIII Cimeira Luso-Brasileira, o qual se fez acompanhar por um significativo número de membros da equipa ministerial. Na Declaração Conjunta resultante da Cimeira, intitulada “Portugal e Brasil: Uma Parceria para o Futuro”³³, são, para além de claros os pontos de convergência entre os dois

³³A Declaração Conjunta encontra-se dividida em 11 áreas-chave (Cidadania e Mobilidade; Temas económicos, financeiros e comerciais; Digital; Energia e Transição Energética; Clima, Ambiente, Mar e Desenvolvimento

países, visíveis a pluralidade e amplitude das relações diplomáticas luso-brasileiras. Dentro do leque de áreas-chave em negociação, destacam-se os esforços mútuos, em especial no que diz respeito a questões económicas, reiterando os seus esforços com vista a fomentar e a diversificar a categoria e modalidade das suas relações comerciais. A este propósito, Portugal e o Brasil deram relevo ao fluxo de investimento estabelecido nos últimos anos, tendo como objetivo futuro garantir o alargamento e aprofundamento desses fluxos, tendo como setores preferenciais aqueles ligados à defesa, à energia, ao espaço marítimo, à saúde e às tecnologias emergentes.

No plano da defesa, Portugal e Brasil apresentam uma forte estrutura cooperativa ao nível do projeto das aeronaves KC-390, consideradas fundamentais no progressivo reforço da Força Aérea Portuguesa e do *Atlantic Centre*³⁴, do qual o Brasil é país-membro. Do mesmo modo, e dada a importância do espaço atlântico na manutenção de importantes rotas comerciais e exploração de recursos naturais para os países desta região, tornou-se clara a necessidade de dar resposta aos desafios contemporâneos como a pirataria, crime organizado, alterações climáticas, entre outros, tendo sido criado um novo fórum multilateral de cooperação, do qual fazem parte 18 países, centrado em três principais matérias: economia oceânica sustentável, governança do mar e o ambiente e as alterações climáticas. Este fórum encontra-se suportado pela Declaração Conjunta sobre a Cooperação Atlântica, assinada numa reunião ministerial realizada à margem da Semana de Alto Nível da Assembleia Geral das Nações Unidas (AGNU) em Nova Iorque, a 20 de setembro de 2022.

Ao nível da energia, é de destacar a relevância deste dossiê na manutenção das relações diplomáticas entre os dois países, fruto, em especial, dos investimentos realizados pelas principais empresas do setor energético português no Brasil, a EDP e a Galp. No entanto, as principais novidades ocorrem ao nível da subsidiária da EDP, a EDP Renováveis, que tem levado a cabo vários projetos no setor do hidrogénio verde, do qual o Brasil é detentor de

Sustentável; Cultura e Promoção da Língua Portuguesa; Educação e Ensino Superior; Ciência, Tecnologia e Inovação; Saúde; Defesa; Administração Interna e Justiça), elencado as principais prioridades e metas dos países, bem como os novos instrumentos de cooperação bilateral criados para o efeito. São ainda mencionadas as diversas parcerias estratégicas e organizações das quais Portugal e Brasil são membros, evidenciando a sua importância nas agendas políticas de ambos.

³⁴Iniciativa criada em maio de 2021 e sediada na Base das Lajes, o *Atlantic Centre* destaca-se pelo seu esforço na promoção e capacitação da defesa do atlântico. Apoiando-se em três vértices, o *Atlantic Centre* apresenta-se como “uma plataforma para pensar o nosso espaço atlântico comum, dedicado à produção e disseminação de conhecimento de ponta, e para apoiar o desenvolvimento de políticas sólidas em todo o Atlântico; uma plataforma para o diálogo político [...] a fim de identificar desafios comuns, a partilha das melhores práticas e a identificação das principais prioridades políticas de ação; contribuir para manter o Atlântico um espaço de paz, segurança e liberdade” (Ministério da Defesa Nacional, 2023).

caraterísticas estratégicas determinantes na produção da energia verde. Como tal, estima-se que o Brasil se torne um dos mais importantes produtores e exportadores de hidrogénio verde, e Portugal, através do Porto de Sines, o país recetor e distribuidor de energia para a Europa, motivo pelo qual terá sido assinado um Memorando de Entendimento (MdE) entre Portugal e Brasil como motor da cooperação neste domínio na Cimeira Luso-Brasileira.

No setor da saúde, Portugal e Brasil procederam conjuntamente, em 2021, ao estabelecimento do programa “Portugal Saúde” que visa prestar cuidados de saúde à população local e a toda a comunidade portuguesa e luso-descendente. Também a Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz) conheceu um aumento de parcerias com instituições portuguesas, destacando-se o MdE celebrado entre esta e vários ministérios, nomeadamente o Ministério da Saúde e o Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior no decurso da Cimeira Luso-Brasileira.

No domínio da ciência e tecnologia, o relacionamento luso-brasileiro foi potencializado graças à criação, em 2021, de uma nova ligação marítima entre a Europa e a América Latina por via do *EllaLink*, isto é, o primeiro cabo submarino de fibra ótica a ligar a América Latina à Europa. Ao ligar diretamente Portugal e Brasil, não necessitando de recorrer aos Estados Unidos da América como intermediário, possibilitou uma mais rápida e eficaz transferência de dados entre os dois continentes. No entanto, este projeto de interligação rapidamente se mostrou crucial na aproximação da UE ao Brasil e à América Latina, resultando no anúncio, por parte da UE, do lançamento Diálogo Digital Bilateral UE-Brasil que irá ter como lema a cooperação ao nível da governança digital. Não obstante o Brasil seja um dos principais protagonistas deste projeto, também Portugal irá beneficiar desta conectividade transatlântica ao ser colocado no epicentro das oportunidades de negócio e transição digital. Será, do mesmo modo, uma oportunidade de afirmação da importância geoestratégica da CPLP como mecanismo de cooperação para a segurança e proteção do Atlântico. Ora, sendo Portugal e Brasil países-membros desta organização internacional, estes detêm um papel crucial na aproximação tanto da UE com os restantes países da organização, como da América Latina com a UE, tornando o Atlântico o palco preferencial desta estrutura cooperativa.

Adicionalmente, e face às dificuldades inerentes aos processos de importação e exportação verificadas ao nível dos obstáculos alfandegários e fiscais, nomeadamente a dupla tributação dos produtos, Portugal e Brasil constataram a necessidade de criar um quadro legal e fiscal facilitador do ponto de vista das trocas comerciais e investimentos, e mais eficaz no controlo dos crimes da fraude e evasão fiscal.

Além dos instrumentos de cooperação bilateral previamente mencionados – um total de 13, cuja natureza varia entre Acordos Internacionais, Memorandos de Entendimento e Protocolos - durante a realização da visita de Estado, ocorreu paralelamente, o Fórum Empresarial, no qual participaram cerca de 120 empresas nacionais e brasileiras. Deste resultou as assinaturas de um Protocolo entre a Agência para a Competitividade e Inovação (IAPMEI)³⁵ e a Federação das Câmaras Portuguesas de Comércio no Brasil³⁶, e de um Memorando de Entendimento entre AICEP e a APEX, ambos tendo em vista o aprofundamento das relações económico-financeiras luso-brasileiras.

Portugal e Brasil contam, também, com um elevado número de visitas e contactos desde a reeleição de Lula da Silva. A primeira visita de Estado deu-se a 1 de janeiro de 2023, em Brasília, a propósito da tomada de posse do novo Presidente do Brasil. Nesta visita, o Presidente da República Portuguesa, Marcelo Rebelo de Sousa, fez-se acompanhar pelo Ministro dos Negócios Estrangeiros, João Gomes Cravinho. Em fevereiro, entre os dias 22 e 23, o Ministro dos Negócios Estrangeiros português deslocou-se a Brasília tendo em vista a preparação da visita de Estado de Lula da Silva a Portugal e a realização da Cimeira bilateral. Durante esta visita, o Ministro dos Negócios Estrangeiros reuniu com o seu homólogo, Ministro das Relações Exteriores, Mauro Vieira, tendo sido discutidos temas como relacionamento bilateral luso-brasileiro ao nível da cooperação em setores como comércio, investimento, energia, inovação, defesa e infraestruturas; cooperação multilateral, como o Acordo entre o Mercosul e a UE e a importância e futuro da CPLP; e ainda assuntos regionais, como o conflito da Ucrânia (Ministério das Relações Exteriores, 2023).

São, ainda, de destacar as visitas oficiais de Secretários de Estado, no âmbito dos trabalhos do Ministério dos Negócios Estrangeiros, nomeadamente do Secretário de Estado das Comunidades Portuguesas, Paulo Cafôfo, visita esta enquadrada pela iniciativa *Portugal no Mundo: Caminhos para a Valorização das Comunidades Portuguesas*, cujo intuito é “reforçar laços, aproximando os portugueses residentes no estrangeiro ao nosso país e, simultaneamente, contribuir para uma visão atual da nossa diáspora” (Governo da República Portuguesa, 2023) e

³⁵O IAPMEI, criado em 1975 através do Decreto-Lei n.º 51/75, é uma instituição nacional que tem como principal missão “promover a competitividade e o crescimento empresarial, assegurar o apoio à conceção, execução e avaliação de políticas dirigidas à atividade industrial, visando o reforço da inovação, do empreendedorismo e do investimento empresarial” (eportugal.gov.pt, 2023).

³⁶A principal finalidade da Federação passa pelo auxílio das 18 Câmaras de Comércio Portuguesas presentes no Brasil, servindo, por um lado, as relações económicas luso-brasileiras, e, por outro, promovendo a afirmação das Câmaras de Comércio e o seu papel na condução da diplomacia económica (Federação das Câmaras Portuguesas no Brasil, 2023).

do Secretário de Estado da Internacionalização, Bernardo Ivo Cruz, a propósito da X Reunião Anual das Câmaras de Comércio de Portugal e da Feira Internacional de Negócios, promovendo, deste modo, a internacionalização da economia portuguesa junto do mercado brasileiro.

Em bom rigor, a reeleição de Lula da Silva e a alteração no panorama político no Brasil significou, para ambos os países, o regresso das suas relações institucionais. A XIII Cimeira Luso-Brasileira tornou-se, assim, o vetor norteador das relações bilaterais nas mais variadas áreas estratégicas, relançando a importância da aliança luso-brasileira nos principais palcos de decisão mundial.

Do lado brasileiro, as opções adotadas em termos de política externa parece direcionar o Brasil no sentido de uma reaproximação a países marcados pelos valores democráticos e ligados à ordem ocidental vigente. Esta abordagem significa que a administração Lula privilegia as relações institucionais e diplomáticas com os “velhos aliados”, garantindo, assim, estar mais próximo dos centros de poder, bem como de trocas e rotas comerciais e económicas mais favoráveis com estes países.

Do lado português, tornou-se evidente a vontade em assumir um papel de destaque na conciliação das expectativas no diálogo entre a UE e o Mercosul. O objetivo passa por criar um ambiente favorável à aproximação entre estes e a criação de uma comunidade inter-regional que visa a cooperação ao nível da integração e em termos económico-comerciais, através da ratificação do Protocolo UE-Mercosul estabelecido em 2019.

Conclusão

A presente dissertação definiu como objetivo principal analisar o relacionamento luso-brasileiro entre 2017 e 2022, em particular ao nível comercial. Para tal, procurou-se explorar a singularidade das relações bilaterais no âmbito político-diplomático e, ao mesmo tempo, determinar o peso e influência dos resultados comerciais entre os dois países na manutenção do relacionamento bilateral. De acordo com o objetivo referido, efetuou-se, por um lado, uma análise de dados macroeconómicos referentes ao comércio bilateral entre Portugal e Brasil no período definido, e por outro, uma análise sobre o ambiente diplomático no qual o relacionamento decorreu.

No que diz respeito à análise dos dados macroeconómicos – correspondentes aos indicadores balança comercial, quota e percentagem de exportações/importações e fluxos de investimento -, teve-se por objetivo avaliar o comércio bilateral entre Portugal e Brasil. Os resultados mostram que, ao nível da posição e quota do Brasil no comércio internacional português, tanto de bens como serviços, se verificou uma relação inversa entre si. Ou seja, ao passo que, a partir de 2019, o Brasil se tornou um dos principais fornecedores de Portugal, levando, consequentemente, a um aumento das importações portuguesas; por sua vez, Portugal deixou de se assumir como um dos principais fornecedores do Brasil, motivando uma quebra das exportações portuguesas. Em virtude deste cenário, o saldo da balança comercial de bens portugueses que embora já se apresentasse negativo, acabou por sofrer um agravamento, dado que o nível de importações aumentou exponencialmente relativamente ao nível de exportações.

No que toca ao saldo da balança comercial de serviços portuguesa, esta manteve-se relativamente constante, com poucas oscilações, entre os anos de 2017 a 2019, apresentando um saldo positivo. Contudo, a partir do ano de 2020 este saldo verificou uma queda significativa, tendo mesmo, em 2021, alcançado valores negativos. De destacar, no entanto, a sua rápida recuperação em 2022. Por último, em termos de fluxos de investimento, o saldo apresenta-se como inconstante para o fluxo passivo, apesar de uma certa regularidade ao nível dos fluxos de investimento ativo.

No que toca ao relacionamento diplomático ao nível político, constata-se uma efetiva reaproximação entre as duas partes. Tal fenómeno pode ser argumentado através de vários fatores. Em primeiro lugar, devido ao retomar das Cimeiras Luso-Brasileiras que, desde 2016, não ocorriam, permitindo não só um regresso dos encontros ao mais alto nível político entre os

Chefes de Estado, como também veio dar uma nova vitalidade às relações comerciais por meio de uma diversificação dos moldes e categorias nos quais se têm inserido. Em segundo lugar, em virtude dos inúmeros instrumentos de cooperação bilateral criados ou atualizados, tais como acordos internacionais, protocolos ou memorandos de entendimento, nas áreas de interesse estratégico para o relacionamento luso-brasileiro. Podemos ainda justificar este cenário por meio da intensificação do número de visitas oficiais e encontros à margem, tanto de Chefes de Estado, Ministros ou Secretários de Estado, no âmbito dos trabalhos das pastas que tutelam.

Dito isto, e no seguimento da análise efetuada, era expectável que a mudança nas lideranças políticas – neste caso, especificamente no Brasil, visto que no caso português não se verificaram alterações a esse nível no período em análise – produzisse efeitos quer na vertente político-diplomática (como, por exemplo, ao nível dos acordos internacionais, protocolos, memorandos de entendimento e visitas oficiais), quer na vertente económico-comercial (em termos de balança comercial, quota e percentagem de exportações/importações e fluxo de investimento), situação que não se verificou.

Neste sentido, e de modo a dar resposta à nossa pergunta de investigação “Em que medida as relações bilaterais luso-brasileiras contemporâneas são influenciadas pelos resultados comerciais e diplomáticos entre estes dois países?”, é-nos possível concluir, em termos gerais e ainda que passível de aprofundamento empírico, que o comércio bilateral entre Portugal e Brasil apresentou um certo nível de consistência e estabilidade, mesmo em períodos considerados de relativa vulnerabilidade diplomática e económica. Assim, podemos defender que o comércio bilateral luso-brasileiro se manteve imune às transformações político-diplomáticas e económicas verificadas neste período. Ou seja, a alteração ao nível das lideranças políticas não parece, *a priori*, um fator que conduza à alteração das dinâmicas comerciais e diplomáticas nestes países.

Cabe ainda deixar algumas pistas para investigações futuras ligadas a esta temática. Entre elas, destacam-se três sugestões. Em primeiro lugar, o alargamento do período de análise, permitido, assim, uma análise longitudinal mais ampla e robusta que englobe anos anteriores a 2017, possibilitando o estudo de um maior número de indicadores macroeconómicos. Em segundo lugar, averiguar o impacto da pandemia Covid-19 na manutenção das relações bilaterais entre os dois países, com particular interesse no que tange aos desafios verificados ao nível do comércio. Em terceiro lugar, estudar a possibilidade de existência de um nex-

causalidade entre a alteração de lideranças políticas e as suas consequências para a relação diplomática luso-brasileira, em termos empíricos.

Consideramos que a presente dissertação poderá revelar-se pertinente, na medida em que permitiu explorar o campo de estudo da diplomacia económica, que embora seja amplamente teorizado, ainda é relativamente recente e aberto a novas reflexões; mas também mapeando o relacionamento bilateral luso-brasileiro em termos comerciais e diplomáticos, contribuindo para o conhecimento desta aliança a um nível mais amplo e próximo do cidadão comum.

Bibliografia

- Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal [AICEP]. (2023). *Políticas e objetivos da AICEP*. AICEP Portugal Global. Acedido a 2 de outubro de 2023 em <https://portugalglobal.pt/PT/sobre-nos/politicas-objetivos/Paginas/politicas-objetivos.aspx>.
- Alammar, F. M., & Pauleen, D. J. (2022). Business Diplomacy in Practice: A Strategic Response to Global Business Challenges. *Journal of General Management*, 48(1), 14–31. doi: <https://doi.org/10.1177/03063070211059943>.
- Arikan, I., & Shenkar, O. (2013). National Animosity and Cross-Border Alliances. *Academy of Management Journal*, 56(6), 1516-1544. doi: <https://doi.org/10.5465/amj.2011.0210>.
- Badel, L. (2020). Economic and Corporate Diplomacy. In T. Balzacq., F. Charillon., & F. Ramel (Eds.), *Global Diplomacy: An Introduction to Theory and Practice* (pp. 211-226). Cham: Palgrave Macmillan.
- Baldwin, D. (1985). *Economic Statecraft*. Princeton: Princeton University Press.
- Balzacq, T., Charillon, F., & Ramel, F. (2020). Introduction: History and Theories of Diplomacy. In T. Balzacq., F. Charillon., & F. Ramel (Eds.), *Global Diplomacy: An Introduction to Theory and Practice* (pp. 1-16). Cham: Palgrave Macmillan.
- Baranay, P. (2009). Modern Economic Diplomacy. *Publications of Diplomatic Economic Club*, 1-9.
- Barston, R. P. (2014). *Modern Diplomacy* (4th ed.). New York: Routledge.
- Bayne, N., & Woolcock, S. (2017). *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations* (4th ed.). London: Routledge.
- Beck, U. (2000). *What is Globalization?*. Cambridge: Polity Press.
- Berridge, G. R., & James, A. (2001). *A Dictionary of Diplomacy* (2nd ed.). New York: Palgrave Macmillan.
- Black, J. (2010). *A History of Diplomacy*. London: Reaktion Books.
- Carvalho, T. (2016). Identidade de Ânimos, Diferença de Propósitos: As Relações entre Portugal e o Brasil (1974-1985). Tese apresentada ao Departamento de História Moderna e Contemporânea do Instituto Universitário de Lisboa para a obtenção do grau de doutor, orientada por Luís Nuno Valdez Faria Rodrigues, Lisboa. Acedido a 7 de março de 2023 em <https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/14198>.
- Castro, J. (2008). A Diplomacia Económica em Portugal. *Revista da Faculdade de Ciências Humanas e Sociais da Universidade Fernando Pessoa*, 5, 218–228.

- Castro, Z. O., Silva, J. R., & Sarmiento, C. M. (2006). *Tratados do Atlântico Sul: Portugal-Brasil, 1825-2000*. Lisboa: Ministério dos Negócios Estrangeiros e Instituto Diplomático.
- Cervo, A. L. (2000). As Relações entre Portugal e Brasil: O Peso da História. *Meridiano 47-Journal of Global Studies*, 1(2), 2-7.
- Cervo, A. L., & Magalhães, J. C. (2000). *Depois das Caravelas: As Relações entre Portugal e Brasil, 1808-2000*. Lisboa: Instituto Camões.
- Cohen, R. (2001). The Great Tradition: The Spread of Diplomacy in the Ancient World. *Diplomacy and Statecraft*, 12(1), 23-38. doi: <https://doi.org/10.1080/09592290108406186>.
- Cohen, R. (2018). Diplomacy Through the Ages. In P. Kerr., & G. Wiseman (Eds.), *Diplomacy in a Globalizing World: Theories and Practices* (2nd ed.) (pp. 21-36). New York: Oxford University Press.
- Cooper, A. F., Heine, J., & Thakur, R. (2013). Introduction: The Challenges of 21st-Century Diplomacy. In A. F. Cooper., J. Heine., & R. Thakur (Eds.), *The Oxford Handbook of Modern Diplomacy* (pp. 1-31). Oxford: Oxford University Press.
- Corthay, E. L. (2023). The Inviolability of Mission Premises: An Absolute Principle Surrounded by Excuses. In J. E. Viñuales., A. Clapham., L. B. Chazournes., & M. Hébié (Eds.), *The International Legal Order in the XXIst Century* (pp. 455-473). Leiden: Brill | Nijhoff.
- Decreto-Lei n.º 37/538 de 2 de setembro. Fundo de Fomento de Exportação (FFE).
- Decreto-Lei n.º 48 295 de 27 de março. Convenção sobre Relações Diplomáticas (CRD).
- Decreto-Lei n.º 51/75 de 7 de fevereiro. Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas
- Decreto-Lei n.º 115/82 de 14 de abril. Estatuto do Instituto do Comércio Externo de Portugal (EICEP).
- Decreto-Lei n.º 239/76 de 6 de abril. Código de Investimentos Estrangeiros (CIE).
- Decreto-Lei n.º 245/2007 de 25 de junho. Estatutos da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (EAICEP).
- Industriais (IAPMEI).
- Duchacek, I. D. (1990). Perforated Sovereignties: Towards a Typology of New Actors in International Relations. In H. J. Michelmann., & P. Soldatos (Eds.), *Federalism and International Relations: The Role of Subnational Units* (pp. 1-33). Oxford: Oxford University Press.

- Eportugal.gov.pt. (2023). *IAPMEI - Agência para a Competitividade e Inovação, I.P.* Acedido a 25 de julho de 2023 em <https://eportugal.gov.pt/entidades/agencia-para-a-competitividade-e-inovacao>.
- Farto, M. (2006). Objectivos e Tarefas da Nova Diplomacia Económica. *Janus*, 1–6.
- Federação das Câmaras Portuguesas no Brasil [FCP]. (2023). Federação das Câmaras Portuguesas de Comércio no Brasil. Acedido a 25 de julho de 2023 em <https://www.fcpcb.com.br/>.
- Fletcher, C. (2015). *Diplomacy in Renaissance Rome: The Rise of the Resident Ambassador*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fonseca, C. S. (2010). Intenções versus Desempenho: O Brasil na Política Externa Portuguesa (1976-2007). *Revista Brasileira de Política Internacional*, 53(2), 49-69. doi: <https://doi.org/10.1590/S0034-73292010000200003>.
- Fonseca, C., & Pinheiro, L. (2022). *Portugal-Brasil: Encontros e Desencontros*. Lisboa: Fundação Francisco Manuel dos Santos.
- Freeman, C. W. (1997). *Arts of Power: Statecraft and Diplomacy*. Washington: United States Institute of Peace.
- Frey, L. S., & Frey, M. L. (1999). *The History of Diplomatic Immunity*. Columbus: The Ohio State University Press.
- Gabinete de Estudos da Corporação do Comércio [GECC]. (1971). *Aspectos Recentes do Comércio entre o Brasil e Portugal*. Lisboa: Gabinete de Estudos da Corporação do Comércio.
- Gomart, T. (2002). La Relation Bilatérale: Un Genre de L'Histoire des Relations Internationales. *Matériaux pour L'Histoire de Notre Temps*, 65(1), 65-68. doi: <https://doi.org/10.3406/mat.2002.403316>.
- Gonçalves, W. S. (2003). *O Realismo da Fraternidade: Brasil-Portugal*. Lisboa: Instituto de Ciências Sociais.
- Gonçalves, W. S. (2009). Brasil e Portugal: Sociedade e Estado nas Relações Bilaterais. *Revista da Escola de Guerra Naval*, 14, 7-23.
- Governo da República Portuguesa [GRP]. (2023). *Secretário de Estado das Comunidades Portuguesas desloca-se ao Brasil*. Portugal.gov.pt. Acedido a 25 de julho de 2023 em <https://www.portugal.gov.pt/pt/gc23/comunicacao/comunicado?i=secretario-de-estado-das-comunidades-portuguesas-desloca-se-ao-brasil>.
- Guedes, C. M., & Olivares, M. G. (2005). Portuguese Investment in Brazil - The Challenges of

- an Iberian Logic. In M. G. Edward. (Ed.), *Multinationals and Foreign Investment in Economic Development* (pp. 212-233). London: Palgrave Macmillan.
- Head, K., & Ries, J. (2010). Do Trade Missions Increase Trade?. *Canadian Journal of Economics*, 43(3), 754-775. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1540-5982.2010.01593.x>.
- Held, D., & McGrew, A. G. (2003). *The Global Transformations Reader: An Introduction to the Globalization Debate* (2nd ed.). Cambridge: Polity Press.
- Henisz, W. J. (2016). The Dynamic Capability of Corporate Diplomacy. *Global Strategy Journal*, 6(3), 183-196. doi: <https://doi.org/10.1002/gsj.1121>.
- Hocking, B. (2007). What is the Foreign Ministry? In K. S. Rana., & J. Kurbalija (Eds.), *Foreign Ministries: Managing Diplomatic Networks and Optimizing Value* (pp. 3-19). Malta: DiploFoundation.
- James, H. (2018). Deglobalization: The Rise of Disembedded Unilateralism. *Annual Review of Financial Economics*, 10, 219-237. doi: <https://doi.org/10.1146/annurev-financial-110217-022625>.
- Kerr, P., & Wiseman, G. (2018). Introduction. In P. Kerr., & G. Wiseman (Eds.), *Diplomacy in a Globalizing World: Theories and Practices* (2nd ed.) (pp. 1-18). New York: Oxford University Press.
- Kissinger, H. A. (1957). *A World Restored: Metternich, Castlereagh and the Problems of Peace 1812-22*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Lee, D., & Hudson, D. (2004). The Old and New Significance of Political Economy in Diplomacy. *Review of International Studies*, 30(3), 343-360. doi: <https://doi.org/10.1017/S0260210504006102>.
- Leitão, N. C. P. M. (2002). As Relações Comerciais entre Portugal e Brasil nos Anos Noventa através de alguns Indicadores. Dissertação de Mestrado apresentada ao Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa para obtenção do grau de mestre, orientada por Joaquim Alexandre dos Ramos Silva, Lisboa. Acedido a 10 de março de 2023 em <https://www.repository.utl.pt/handle/10400.5/25789>.
- Li, J., Meyer, K. E., Zhang, H., & Ding, Y. (2018). Diplomatic and Corporate Networks: Bridges to Foreign Locations. *Journal of International Business Studies*, 49, 659-683. doi: <https://doi.org/10.1057/s41267-017-0098-4>.
- Magalhães, J. C. (1997). *Relance Histórico das Relações Diplomáticas Luso-Brasileiras*. Lisboa: Quetzal.
- Magalhães, J. C. (1999). *Breve História das Relações Diplomáticas Entre Brasil e Portugal*.

Brasília: Paz e Terra.

- Mahbubani, K. (2013). Multilateral Diplomacy. In A. F. Cooper., J. Heine., & R. Thakur (Eds.), *The Oxford Handbook of Modern Diplomacy* (pp. 248–262). Oxford: Oxford University Press.
- Maia, F. P. S. (1925). Encontros e Desencontros nas Relações Portugal-Brasil: A Propósito do Tratado de 1836. *Revista de História*, 14, 161-188.
- Mangerona, S. (2021). *Subsidiariedade: Doutrina Política e Modelo de Estado*. Cascais: Princípia.
- Martincus, C. V., Estevadeordal, A., Gallo, A., & Luna, J. (2010). Information Barriers, Export Promotion Institutions, and the Extensive Margin of Trade. *Review of World Economics*, 146, 91-111. doi: <https://doi.org/10.1007/s10290-009-0043-0>.
- Mastanduno, M. (1992). *Economic Containment: CoCom and the Politics of East-West Trade*. Ithaca: Cornell University Press.
- Melissen, J., Okano-Heijmans, M., & van Bergeijk, P. A. (2011). Economic diplomacy: The Issues. *The Hague Journal of Diplomacy*, 6(1-2), 1-6. doi: https://doi.org/10.1163/9789004209619_002.
- Mendonça, P. M. D. S. (2017). As Relações Comerciais Brasileiras: Portugal, um Importante Mercado?. Dissertação de Mestrado apresentada à Escola de Sociologia e Políticas Públicas do Instituto Universitário de Lisboa para obtenção do grau de mestre, orientada por Ana Mónica Fonseca, Lisboa. Acedido a 29 de março de 2023 em <https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/15572>.
- Merchant, L. (1964). New Techniques in Diplomacy. In E. A. J. Johnson., M. Bundy., & H. Kissinger (Eds.), *The Dimensions of Diplomacy* (pp. 117-135). Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Ministério da Defesa Nacional [MDN] (2023). *The Atlantic Centre*. Defesa Nacional. Acedido a 2 de outubro de 2023 em <https://www.defesa.gov.pt/pt/pdefesa/ac/about/Paginas/default.aspx>.
- Ministério das Relações Exteriores [MRE] (2023). Visita ao Brasil do Ministro dos Negócios Estrangeiros de Portugal, Doutor João Gomes Cravinho. *Gov.br*. Acedido a 25 de julho de 2023 em https://www.gov.br/mre/pt-br/canais_atendimento/imprensa/notas-a-imprensa/visita-ao-brasil-do-ministro-dos-negocios-estrangeiros-de-portugal-doutor-joao-gomes-cravinho.
- Ministério das Relações Exteriores [MRE], Coordenação-Geral de Promoção Comercial [CGPC], Embaixada do Brasil em Lisboa [EBL], & Setor de Promoção Comercial

- [SPC]. (2020). *Como Exportar: Portugal*. Ministério das Relações Exteriores. Acedido a 16 de agosto de 2023 em <https://www.gov.br/mre/pt-br/embaixada-lisboa/guiacomoexportarportugal.pdf>.
- Ministério dos Negócios Estrangeiros [MNE] (2023). *Carta de Missão AICEP*. Portal Diplomático. Acedido a 2 de outubro de 2023 em https://portaldiplomatico.mne.gov.pt/images/noticias/2023/julho_2023/Carta_de_Missao_AICEP.pdf.
- Moons, S. J., & Bergeijk, P. A. (2017). Does Economic Diplomacy Work? A Meta-Analysis of its Impact on Trade and Investment. *The World Economy*, 40(2), 336-368. doi: <https://doi.org/10.1111/twec.12392>.
- Moreira, A. (2019). *Teoria das Relações Internacionais* (9ª ed.). Coimbra: Almedina.
- Morgenthau, H. J. (1948). *Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace*. New York: Alfred A. Knopf.
- Naray, O., & Bezençon, V. (2017). Management and Business Research on Commercial Diplomacy: Examining Trends and Themes. *The International Trade Journal*, 31(4), 332-359. doi: <https://doi.org/10.1080/08853908.2017.1291379>.
- Newman, E., Thakur, R., & Triman, J. (2006). *Multilateralism under Challenge: Power, International Order, and Structural Change*. Tokyo: United Nations University Press.
- Nicolson, H. (1961). Diplomacy Then and Now. *Foreign Affairs*, 40(1), 39-49. doi: <https://doi.org/10.2307/20029531>.
- Nossel, S. (2004). Smart Power. *Foreign Affairs*, 83(2), 131-142. doi: <https://doi.org/10.2307/20033907>.
- Nye, J. S. (2004). *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. New York: Public Affairs.
- Okano-Heijmans, M. (2011). Conceptualizing Economic Diplomacy: The Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies. *The Hague Journal of Diplomacy*, 6(1-2), 7-36. doi: <https://doi.org/10.1163/187119111X566742>.
- Okano-Heijmans, M. (2016). Economic Diplomacy. In M. C. Costas., K. Pauline., & S. Paul (Eds.), *The SAGE Handbook of Diplomacy* (pp. 552-563). Los Angeles: SAGE.
- Pannier, A. (2020). Bilateral Relations. In T. Balzacq., F. Charillon., & F. Ramel (Eds.), *Global Diplomacy: An Introduction to Theory and Practice* (pp. 19-33). Cham: Palgrave Macmillan.
- Pigman, A. G. (2010). *Contemporary Diplomacy*. Cambridge: Polity Press.

- Plischke, E. (1979). *Modern Diplomacy: The Art and the Artisans*. Washington: American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- Portas, P. (2013). Reforçar a Diplomacia Económica. *Revista Portugal Global*, 51, 1-48.
- Rádio Televisão Portuguesa [RTP]. (2023). Costa diz que visita de Lula a Portugal servirá para “Relançar Relações” entre os dois Países. *RTP*. Acedido a 21 de julho de 2023 em https://www.rtp.pt/noticias/pais/costa-diz-que-visita-de-lula-a-portugal-servira-para-relancar-relacoes-entre-os-dois-paises_v1470378.
- Rego, A. S. (1966). *Relações Luso-Brasileiras: 1822-1953* (2ª ed.). Lisboa: Panorama.
- Ribeiro, M. L. R. A. (1972). *As Relações Comerciais entre Portugal e o Brasil segundo as “Balanças de Comércio”: 1801-1821*. Lisboa: Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa.
- Robertson, R. (1992). *Globalization: Social Theory and Global Culture*. London: SAGE.
- Rose, A. K. (2007). The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion. *The World Economy*, 30(1), 22-38. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2007.00870.x>.
- Rozental, A., & Buenrostro, A. (2013). Bilateral Diplomacy. In A. F. Cooper., J. Heine., & R. Thakur (Eds.), *The Oxford Handbook of Modern Diplomacy* (pp. 1-13). Oxford: Oxford University Press.
- Ruel, H., & Visser, R. (2012). Commercial Diplomats as Corporate Entrepreneurs: Explaining Role Behaviour from an Institutional Perspective. *International Journal of Diplomacy and Economy*, 1(1), 42-79. doi: <https://doi.org/10.1504/IJDIPE.2012.049942>.
- Saner, R., & Yiu, L. (2003). International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times. *Discussion Papers in Diplomacy*, 84, 1–31.
- Santos, P. M. (2006). Relations Between Portugal and Brazil (1930-1945): The Relationship Between the Two National Experiences of the Estado Novo. *E-journal of Portuguese History*, 4(2), 1-15.
- Santos, P. M., & Amorim, P. (2010). As Relações Portugal-Brasil na Primeira Metade do Século XX (1910-1945). In F. Sousa., P. Santos., & P. Amorim (Eds.), *As Relações Portugal-Brasil no Século XX* (pp. 121-139). Porto: CEPES.
- Santos, V. M. (2012). *Elementos de Análise de Política Externa*. Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.
- Sharp, P. (2018). Diplomacy in International Relations Theory and Other Disciplinary Perspectives. In P. Kerr., & G. Wiseman (Eds.), *Diplomacy in a Globalizing World*:

- Theories and Practices* (2nd ed.) (pp. 57-70). New York: Oxford University Press.
- Silva, J. R. (2002a). *Portugal/Brasil: Uma Década de Expansão das Relações Económicas, 1992-2002*. Lisboa: Terramar.
- Silva, J. R. (2002b). *Estados e Empresas na Economia Mundial*. Lisboa: Vulgata.
- Sofer, S. (2013). *The Courtiers of Civilization: A Study of Diplomacy*. Albany: State University of New York Press.
- Stern, G. (2000). *The Structure of International Society* (2nd ed.). London: Frances Pinter Publishers.
- Stopford, J. M., Strange, S., & Henley, J. S. (1991). *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Titievskaja, J., Kononenko, V., Navarra, C., Stamegna, C., & Zumer, K. (2020). Slowing Down or Changing Track? Understanding the Dynamics of ‘Slowbalisation’. *Depth Analysis*, 1-22.
- Udrescu, M., & Gheorghe, A. (2022). The Optimistic Purpose of Deglobalization: Reglobalization. In J. Walsh (Ed.), *Deglobalization – The Future of Growth in the International Economy?* (pp. 31-45). London: Proud Pen.
- Vogt, R. (2017). *Personal Diplomacy in the EU: Political Leadership and Critical Junctures of European Integration*. London: Routledge.
- Wallace, H. (1986). Bilateral, Trilateral and Multilateral Negotiations in the European Community. In R. Morgan., & C. Bray (Eds.), *Partners and Rivals in Western Europe, Britain, France and German* (pp. 156-174). Aldershot: Gower Publishing Company.
- White, C. L. (2020). Corporate Diplomacy. In N. Snow., & N. J. Cull (Eds.), *Routledge Handbook of Public Diplomacy* (2nd ed.) (pp. 413-421). New York: Routledge.
- Witt, M. A. (2019). De-globalization: Theories, Predictions, and Opportunities for International Business Research. *Journal of International Business Studies*, 50(7), 1053-1077. doi: <https://doi.org/10.1057/s41267-019-00219-7>.
- Woolcock, S., & Bayne, N. (2013). Economic Diplomacy. In A. F. Cooper., J. Heine., & R. Thakur (Eds.), *The Oxford Handbook of Modern Diplomacy* (pp. 1-11). Oxford: Oxford University Press.
- Yakop, M., & Van Bergeijk, P. A. (2009). The Weight of Economic and Commercial Diplomacy. *International Institute of Social Studies (ISS), Working Paper No. 478*, 1-31.

ANEXOS

Todos os anexos seguintes constam dos relatórios “Portugal: Estatísticas de Relacionamento Económico com o Brasil”, de janeiro e dezembro de 2022, disponibilizados pela AICEP.

Anexo I - Posição e Quota do Brasil no Comércio Internacional Português de Bens

Posição e Quota do Brasil no Comércio Internacional Português de Bens		2017	2018	2019	2020	2021	2022 jan
Brasil como cliente de Portugal	Posição	10	10	11	11	13	16
	% Export.	1,72	1,40	1,25	1,35	1,12	0,90
Brasil como fornecedor de Portugal	Posição	10	11	12	9	8	9
	% Import.	1,75	1,33	1,28	2,35	3,08	2,14

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Posição e Quota do Brasil no Comércio Internacional Português de Bens		2018	2019	2020	2021	2022
Brasil como cliente de Portugal	Posição	10	11	11	13	12
	% Export.	1,40	1,25	1,35	1,11	1,17
Brasil como fornecedor de Portugal	Posição	11	12	9	8	7
	% Import.	1,33	1,28	2,35	3,07	4,19

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Anexo II - Balança Comercial de Bens de Portugal com o Brasil

Balança Comercial de Bens de Portugal com o Brasil

	2017	2018	2019	2020	2021	Var % 21/17 ^a	2021 jan	2022 jan	Var % 22/21 ^b
Exportações	943,7	807,9	750,9	727,3	708,7	-6,8	53,2	50,8	-4,4
Importações	1 219,5	1 004,5	1 027,5	1 601,5	2 546,0	24,9	156,6	161,9	3,4
Saldo	-275,7	-196,6	-276,6	-874,3	-1 837,3	--	-103,4	-111,1	--
Coef. Cob. %	77,4	80,4	73,1	45,4	27,8	--	34,0	31,4	--

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Unidade: Milhões de euros

Notas:

(a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2016-2020

(b) Taxa de variação homóloga 2021-2022

2017 a 2020: resultados definitivos; 2021 e 2022: resultados preliminares

Balança Comercial de Bens de Portugal com o Brasil

	2018	2019	2020	2021	2022	Var % 22/18 ^a	Var % 22/21 ^b
Exportações	807,9	750,9	727,3	707,1	919,0	4,2	30,0
Importações	1 004,5	1 027,5	1 601,5	2 548,8	4 569,2	49,1	79,3
Saldo	-196,6	-276,6	-874,3	-1 841,8	-3 650,2	--	--
Coef. Cob. %	80,4	73,1	45,4	27,7	20,1	--	--

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Unidade: Milhões de euros

Notas:

(a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2018-2022

(b) Taxa de variação homóloga 2021-2022

2018 a 2021: resultados definitivos; 2022: resultados preliminares

Anexo III - Contributo do Brasil para o Crescimento do Comércio Internacional Português de Bens

Contributo do Brasil para o Crescimento do Comércio Internacional Português de Bens

	Unid.	2017	2018	2019	2020	2021	2022 jan
Brasil - contribuição p/ o cresc. das exportações globais de Portugal	pp	0,81	-0,25	-0,10	-0,04	-0,03	-0,05
<i>Portugal - exportações globais</i>	<i>tvh %</i>	<i>10,0</i>	<i>5,1</i>	<i>3,5</i>	<i>-10,3</i>	<i>18,2</i>	<i>22,2</i>
Brasil - contribuição p/ o cresc. das importações globais de Portugal	pp	0,27	-0,31	0,03	0,72	1,39	0,10
<i>Portugal - importações globais</i>	<i>tvh %</i>	<i>13,5</i>	<i>8,3</i>	<i>6,0</i>	<i>-14,8</i>	<i>21,2</i>	<i>37,5</i>

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Unidades: pp - pontos percentuais; tvh % - taxa de variação homóloga em percentagem

Contributo do Brasil para o Crescimento do Comércio Internacional Português de Bens

	Unid.	2018	2019	2020	2021	2022
Brasil - contribuição p/ o cresc. das exportações globais de Portugal	pp	-0,25	-0,10	-0,04	-0,04	0,33
<i>Portugal - exportações globais</i>	<i>tvh %</i>	<i>5,1</i>	<i>3,5</i>	<i>-10,3</i>	<i>18,3</i>	<i>23,1</i>
Brasil - contribuição p/ o cresc. das importações globais de Portugal	pp	-0,31	0,03	0,72	1,39	2,43
<i>Portugal - importações globais</i>	<i>tvh %</i>	<i>8,3</i>	<i>6,0</i>	<i>-14,8</i>	<i>22,0</i>	<i>31,2</i>

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Unidades: pp - pontos percentuais; tvh % - taxa de variação homóloga em percentagem

Anexo IV - Principais Produtos Importados Provenientes do Brasil

Principais Produtos Importados Provenientes do Brasil

	2020	2021	% Tot 21	Var % 21/20
2709 Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos	889,3	1 563,0	61,4	75,8
1201 Soja, mesmo triturada	227,3	293,9	11,5	29,3
1005 Milho	118,3	115,0	4,5	-2,8
7208 Produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligado, de largura = > 600 mm, laminados a...	77,9	85,5	3,4	9,8
1701 Açúcares de cana ou de beterraba e sacarose quimicamente pura, no estado sólido	12,5	63,4	2,5	405,2
4403 Madeira em bruto, mesmo descascada, desalbumada ou esquadriada (exceto a madeira simplesr	17,9	62,7	2,5	249,4
4401 Lenha em qualquer estado, madeira em estilhas ou em partículas; serradura, desperdícios e...	11,3	47,7	1,9	320,9
1301 Goma-laca; gomas, resinas, gomas-resinas e oleoresinas (por exemplo: bálsamos), naturais	14,3	28,8	1,1	101,5
0807 Melões, melancias e papaia (mamões), frescos	18,1	22,5	0,9	24,4
3806 Colofónias e ácidos resínicos, e seus derivados; essência de colofónia e óleos de colofónia;...	13,6	19,2	0,8	41,4
Amostra	1 400,7	2 301,9	90,4	--

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística; Unidade: Milhões de euros

Principais Produtos Importados Provenientes do Brasil

	2021	2022	% Tot 22	Var % 22/21
2709 Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos	1 563,0	2 702,6	59,1	72,9
1201 Soja, mesmo triturada	293,9	364,8	8,0	24,1
1005 Milho	115,0	359,2	7,9	212,4
7208 Produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligado, de largura = > 600 mm, laminados a...	85,5	265,7	5,8	210,7
4403 Madeira em bruto, mesmo descascada, desalbumada ou esquadriada (exceto a madeira simplesr	62,7	118,1	2,6	88,3
1701 Açúcares de cana ou de beterraba e sacarose quimicamente pura, no estado sólido	63,4	85,4	1,9	34,8
8802 Veículos aéreos com propulsão a motor (por exemplo: helicópteros e aviões) (exceto aeronaves...	0,1	72,0	1,6	§
4401 Lenha em qualquer estado, madeira em estilhas ou em partículas; serradura, desperdícios e...	47,7	59,4	1,3	24,4
1301 Goma-laca; gomas, resinas, gomas-resinas e oleoresinas (por exemplo: bálsamos), naturais	28,8	50,8	1,1	76,5
7210 Produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligado, de largura = > 600 mm, laminados a quent	7,5	35,2	0,8	368,8
Amostra	2 267,6	4 113,2	90,0	--

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística; Unidade: Milhões de euros

§ - Coeficiente de variação >= 1000% ou valor zero em 2021

Anexo V - Principais Produtos Exportados para o Brasil

Principais Produtos Exportados para o Brasil

	2020	2021	% Tot 21	Var % 21/20
1509 Azeite de oliveira e suas frações, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados, obtidos	253,4	233,8	33,0	-7,7
2204 Vinhos de uvas frescas, incluídos os vinhos enriquecidos com álcool; mosto de uvas excluídos c	67,9	73,7	10,4	8,6
8803 Partes de veículos aéreos e de veículos espaciais das posições 8801 e 8802, não especificadas	109,7	65,1	9,2	-40,7
0303 Peixes congelados (exceto os filetes de peixes e outra carne de peixes da posição 0304)	27,6	29,6	4,2	7,1
0304 Filetes de peixes e outra carne de peixes (mesmo picada), frescos, refrigerados ou congelados	11,3	17,0	2,4	50,2
0808 Maçãs, pêras e marmelos, frescos	24,9	15,4	2,2	-38,1
2710 Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos (exceto óleos brutos) e preparações não...	24,6	14,2	2,0	-42,3
8708 Partes e acessórios para tratores, para veículos para transporte de = > 10 pessoas, incluindo o...	3,2	12,8	1,8	294,9
3004 Medicamentos constituídos por produtos misturados ou não misturados, preparados para fins...	1,4	12,1	1,7	757,6
0305 Peixes secos, salgados ou em salmoura; peixes fumados, mesmo cozidos antes ou durante a del	12,1	11,3	1,6	-6,1
Amostra	536,1	485,0	68,4	--

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística; Unidade: Milhões de euros

Principais Produtos Exportados para o Brasil

	2021	2022	% Tot 22	Var % 22/21
1509 Azeite de oliveira e suas frações, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados, obtidos	233,8	300,1	32,7	28,4
8807 Partes aeronaves (veículos aéreos) e veículos espaciais das posições 8801, 8802 ou 8806, não...		118,7	12,9	§
2204 Vinhos de uvas frescas, incluídos os vinhos enriquecidos com álcool; mosto de uvas excluídos o	73,6	71,0	7,7	-3,5
0303 Peixes congelados (exceto os filetes de peixes e outra carne de peixes da posição 0304)	29,6	37,2	4,1	25,9
0808 Maçãs, pêras e marmelos, frescos	15,4	36,1	3,9	134,8
2710 Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos (exceto óleos brutos) e preparações não...	14,2	35,6	3,9	150,6
0304 Filetes de peixes e outra carne de peixes (mesmo picada), frescos, refrigerados ou congelados	17,0	18,5	2,0	9,0
0305 Peixes secos, salgados ou em salmoura; peixes fumados, mesmo cozidos antes ou durante a del	11,3	14,0	1,5	23,7
7010 Garrações, garrafas, frascos, boiões, vasos, embalagens tubulares, ampolas e outros recipientes...	2,6	10,8	1,2	322,7
3808 Inseticidas, rodenticidas, fungicidas, herbicidas, inibidores de germinação e reguladores de...	6,9	10,3	1,1	47,8
Amostra	404,4	652,5	71,0	--

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística; Unidade: Milhões de euros

§ - Coeficiente de variação >= 1000% ou valor zero em 2021

Anexo VI - Importações de Portugal Provenientes do Brasil por Grupos de Produtos

Importações de Portugal Provenientes do Brasil por Grupos de Produtos

	2017	% Tot 17	2020	% Tot 20	2021	% Tot 21	Var % 21/20
Combustíveis minerais	434,5	35,6	889,3	55,5	1 563,0	61,4	75,8
Agrícolas	298,2	24,5	425,0	26,5	514,3	20,2	21,0
Madeira e cortiça	15,9	1,3	40,8	2,5	127,2	5,0	212,1
Metais comuns	214,1	17,6	99,6	6,2	111,9	4,4	12,4
Alimentares	18,6	1,5	23,1	1,4	74,5	2,9	221,7
Máquinas e aparelhos	36,4	3,0	28,6	1,8	34,1	1,3	19,3
Químicos	13,0	1,1	21,3	1,3	32,3	1,3	51,7
Pastas celulósicas e papel	10,0	0,8	15,6	1,0	15,0	0,6	-4,0
Matérias têxteis	18,6	1,5	17,1	1,1	14,7	0,6	-13,9
Plásticos e borracha	23,4	1,9	5,5	0,3	9,6	0,4	73,6
Veículos e outro mat. transporte	101,4	8,3	3,1	0,2	9,4	0,4	203,5
Peles e couros	8,4	0,7	5,6	0,4	6,3	0,2	12,3
Vestuário	3,4	0,3	3,2	0,2	4,6	0,2	44,1
Instrumentos de ótica e precisão	4,8	0,4	2,8	0,2	4,0	0,2	40,4
Calçado	8,5	0,7	6,1	0,4	3,9	0,2	-35,8
Minerais e minérios	2,3	0,2	2,5	0,2	2,2	0,1	-12,1
Outros produtos (a)	8,1	0,7	12,2	0,8	19,0	0,7	55,1
Total	1 219,5	100,0	1 601,5	100,0	2 546,0	100,0	59,0

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística; Unidade: Milhões de euros

Nota: (a) Tabaco, chapéus, guarda-chuvas, pedras e metais preciosos, armas, mobiliário, brinquedos, obras de arte, obras diversas.

Importações de Portugal Provenientes do Brasil por Grupos de Produtos

	2018	% Tot 18	2021	% Tot 21	2022	% Tot 22	Var % 22/21
Combustíveis minerais	301,1	30,0	1 563,0	61,3	2 702,7	59,1	72,9
Agrícolas	331,6	33,0	514,3	20,2	898,7	19,7	74,7
Metais comuns	173,5	17,3	111,9	4,4	336,6	7,4	200,7
Madeira e cortiça	25,1	2,5	127,2	5,0	213,3	4,7	67,7
Alimentares	16,5	1,6	74,4	2,9	101,0	2,2	35,6
Veículos e outro mat. transporte	13,6	1,4	9,9	0,4	81,2	1,8	717,8
Químicos	23,6	2,3	32,3	1,3	62,6	1,4	93,8
Máquinas e aparelhos	38,3	3,8	34,1	1,3	43,2	0,9	26,7
Matérias têxteis	14,5	1,4	14,7	0,6	32,8	0,7	123,1
Pastas celulósicas e papel	16,1	1,6	15,1	0,6	31,0	0,7	105,2
Plásticos e borracha	10,9	1,1	10,0	0,4	11,0	0,2	9,7
Calçado	8,4	0,8	4,5	0,2	10,4	0,2	129,9
Minerais e minérios	4,2	0,4	2,2	0,1	6,6	0,1	194,3
Vestuário	3,0	0,3	5,7	0,2	6,5	0,1	13,4
Instrumentos de ótica e precisão	5,3	0,5	4,0	0,2	5,6	0,1	39,4
Peles e couros	8,5	0,8	6,3	0,2	5,6	0,1	-12,1
Outros produtos (a)	10,3	1,0	19,0	0,7	20,6	0,5	8,5
Total	1 004,5	100,0	2 548,8	100,0	4 569,2	100,0	79,3

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística; Unidade: Milhões de euros

Nota: (a) Tabaco, chapéus, guarda-chuvas, pedras e metais preciosos, armas, mobiliário, brinquedos, obras de arte, obras diversas.

Anexo VII - Exportações de Portugal para o Brasil por Grupos de Produtos

Exportações de Portugal para o Brasil por Grupos de Produtos

	2017	% Tot 17	2020	% Tot 20	2021	% Tot 21	Var % 21/20
Agrícolas	332,3	35,2	342,5	47,1	318,4	44,9	-7,0
Alimentares	57,5	6,1	84,2	11,6	88,0	12,4	4,4
Veículos e outro mat. transporte	197,7	21,0	114,0	15,7	79,1	11,2	-30,6
Máquinas e aparelhos	85,8	9,1	52,4	7,2	57,0	8,0	8,9
Metais comuns	23,8	2,5	24,0	3,3	35,7	5,0	48,6
Químicos	8,7	0,9	16,9	2,3	29,3	4,1	72,9
Minerais e minérios	13,8	1,5	23,9	3,3	26,3	3,7	10,1
Plásticos e borracha	17,4	1,8	13,2	1,8	20,0	2,8	51,0
Matérias têxteis	17,5	1,8	11,5	1,6	16,5	2,3	43,6
Combustíveis minerais	139,2	14,7	24,7	3,4	14,2	2,0	-42,3
Madeira e cortiça	4,8	0,5	6,8	0,9	7,9	1,1	16,0
Instrumentos de ótica e precisão	6,5	0,7	6,0	0,8	7,5	1,1	23,5
Pastas celulósicas e papel	11,4	1,2	2,8	0,4	2,6	0,4	-4,5
Vestuário	1,2	0,1	0,9	0,1	0,9	0,1	-7,6
Peles e couros	0,3	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	115,6
Calçado	0,2	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	-5,0
Outros produtos (a)	25,8	2,7	3,1	0,4	5,0	0,7	60,2
Total	943,7	100,0	727,3	100,0	708,7	100,0	-2,6

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística; Unidade: Milhões de euros

Nota: (a) Tabaco, chapéus, guarda-chuvas, pedras e metais preciosos, armas, mobiliário, brinquedos, obras de arte, obras diversas.

Exportações de Portugal para o Brasil por Grupos de Produtos

	2018	% Tot 18	2021	% Tot 21	2022	% Tot 22	Var % 22/21
Agrícolas	344,7	42,7	318,4	45,0	420,1	45,7	31,9
Veículos e outro mat. transporte	139,0	17,2	77,6	11,0	138,8	15,1	78,7
Alimentares	67,4	8,3	87,8	12,4	88,3	9,6	0,5
Máquinas e aparelhos	68,6	8,5	57,0	8,1	71,1	7,7	24,7
Minerais e minérios	17,3	2,1	26,3	3,7	39,3	4,3	49,2
Combustíveis minerais	54,4	6,7	14,2	2,0	35,6	3,9	150,6
Metais comuns	28,0	3,5	35,7	5,0	30,2	3,3	-15,2
Químicos	16,1	2,0	29,3	4,1	29,6	3,2	1,1
Matérias têxteis	12,0	1,5	16,5	2,3	20,5	2,2	24,2
Plásticos e borracha	28,0	3,5	20,0	2,8	15,5	1,7	-22,4
Madeira e cortiça	5,4	0,7	7,8	1,1	9,4	1,0	20,4
Instrumentos de ótica e precisão	8,6	1,1	7,5	1,1	9,0	1,0	20,6
Pastas celulósicas e papel	10,8	1,3	2,6	0,4	3,0	0,3	12,3
Vestuário	2,3	0,3	0,9	0,1	0,4	0,0	-49,6
Peles e couros	0,3	0,0	0,2	0,0	0,4	0,0	145,3
Calçado	0,2	0,0	0,1	0,0	0,3	0,0	83,8
Outros produtos (a)	4,8	0,6	5,0	0,7	7,4	0,8	46,7
Total	807,9	100,0	707,1	100,0	919,0	100,0	30,0

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística; Unidade: Milhões de euros

Nota: (a) Tabaco, chapéus, guarda-chuvas, pedras e metais preciosos, armas, mobiliário, brinquedos, obras de arte, obras diversas.

Anexo VIII - Quota do Brasil no Comércio Internacional Português de Serviços

Quota do Brasil no Comércio Internacional Português de Serviços

		2017	2018	2019	2020	2021	2022 jan
(país) como cliente de Portugal	% Export.	4,43	4,87	4,10	2,38	1,71	2,95
(país) como fornecedor de Portugal	% Import.	3,60	2,84	2,73	2,68	3,60	3,39

Fonte: Banco de Portugal

Quota do Brasil no Comércio Internacional Português de Serviços

		2018	2019	2020	2021	2022
Brasil como cliente de Portugal	% Export.	4,87	4,10	2,38	1,70	3,55
Brasil como fornecedor de Portugal	% Import.	2,84	2,73	2,67	3,56	4,74

Fonte: Banco de Portugal

Anexo IX - Balança Comercial de Serviços de Portugal com o Brasil

Balança Comercial de Serviços de Portugal com o Brasil

	2017	2018	2019	2020	2021	Var % 21/17 ^a	2021 jan	2022 jan	Var % 22/21 ^b
Exportações	1 364,1	1 628,6	1 465,2	531,5	463,0	-16,8	26,3	68,7	161,1
Importações	526,7	452,6	486,1	366,3	633,1	10,4	30,2	54,9	81,6
Saldo	837,4	1 176,0	979,1	165,2	-170,1	--	-3,9	13,8	--
Coef. Cob. %	259,0	359,8	301,4	145,1	73,1	--	87,1	125,2	--

Fonte: Banco de Portugal; Unidade: Milhões de euros

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2017-2021; (b) Taxa de variação homóloga 2021-2022

Balança Comercial de Serviços de Portugal com o Brasil

	2018	2019	2020	2021	2022	Var % 22/18 ^a	Var % 22/21 ^b
Exportações	1 628,6	1 465,2	531,5	467,5	1 566,9	37,3	235,2
Importações	452,6	486,1	365,6	606,6	1 073,8	31,4	77,0
Saldo	1 176,0	979,1	166,0	-139,1	493,1	--	--
Coef. Cob. %	359,8	301,4	145,4	77,1	145,9	--	--

Fonte: Banco de Portugal

Unidade: Milhões de euros

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2018-2022; (b) Taxa de variação homóloga 2021-2022

Anexo X - Exportações de Portugal para o Brasil por Tipo de Serviço

Exportações de Portugal para o Brasil por Tipo de Serviço

	2017	% Tot 17	2020	% Tot 20	2021	% Tot 21	Var % 21/20
Transportes	624,0	45,7	250,6	47,1	198,7	42,9	-20,7
Viagens e turismo	586,3	43,0	211,2	39,7	188,4	40,7	-10,8
Outros serv. forn. por empresas (a)	66,1	4,8	29,8	5,6	32,6	7,0	9,4
Telecom., informáticos e informação	22,8	1,7	15,8	3,0	13,6	2,9	-14,0
Bens e serv. administração pública	11,5	0,8	6,3	1,2	10,3	2,2	61,7
Manutenção e reparação	21,5	1,6	1,8	0,3	4,9	1,0	174,6
Pessoais, culturais e recreativos	8,4	0,6	4,9	0,9	3,9	0,8	-20,8
Construção	2,9	0,2	2,4	0,5	3,6	0,8	50,8
Financeiros	5,1	0,4	4,3	0,8	3,1	0,7	-27,7
Transf. recursos mat. de terceiros	10,0	0,7	1,4	0,3	1,8	0,4	29,8
Seguros e pensões	2,8	0,2	2,3	0,4	1,5	0,3	-34,8
Direitos utilização prop. Intelectual	2,7	0,2	0,7	0,1	0,7	0,1	-2,9
Total	1 364,1	100,0	531,5	100,0	463,0	100,0	-12,9

Fonte: Banco de Portugal; Unidade: Milhões de euros

Nota: (a) Outros serviços fornecidos por empresas: correspondem a (i) serviços de investigação e desenvolvimento, (ii) serviços de consultoria em gestão e outras áreas técnicas, e (iii) serviços técnicos e relacionados com a empresa.

Exportações de Portugal para o Brasil por Tipo de Serviço

	2018	% Tot 18	2021	% Tot 21	2022	% Tot 22	Var % 22/21
Viagens e turismo	667,6	41,0	190,0	40,6	740,0	47,2	289,5
Transportes	777,2	47,7	198,7	42,5	726,7	46,4	265,8
Outros serv. forn. por empresas (a)	113,6	7,0	34,2	7,3	33,7	2,2	-1,3
Construção	5,0	0,3	3,6	0,8	15,6	1,0	332,0
Telecom., informáticos e informação	19,2	1,2	13,6	2,9	14,8	0,9	8,5
Bens e serv. administração pública	9,9	0,6	10,3	2,2	11,1	0,7	7,8
Pessoais, culturais e recreativos	8,1	0,5	3,9	0,8	6,8	0,4	75,1
Financeiros	6,2	0,4	4,2	0,9	6,4	0,4	53,6
Manutenção e reparação	10,6	0,6	4,9	1,0	6,3	0,4	30,2
Transf. recursos mat. de terceiros	6,5	0,4	2,1	0,5	2,6	0,2	19,2
Direitos utilização prop. Intelectual	2,1	0,1	0,7	0,1	1,6	0,1	142,4
Seguros e pensões	2,7	0,2	1,5	0,3	1,3	0,1	-9,5
Total	1 628,6	100,0	467,5	100,0	1 566,9	100,0	235,2

Fonte: Banco de Portugal; Unidade: Milhões de euros

Nota: (a) Outros serviços fornecidos por empresas: correspondem a (i) serviços de investigação e desenvolvimento, (ii) serviços de consultoria em gestão e outras áreas técnicas, e (iii) serviços técnicos e relacionados com a empresa.

Anexo XI - Importações de Portugal Provenientes do Brasil por Tipo de Serviço

Importações de Portugal Provenientes do Brasil por Tipo de Serviço

	2017	% Tot 17	2020	% Tot 20	2021	% Tot 21	Var % 21/20
Transportes	210,0	39,9	182,5	49,8	408,9	64,6	124,1
Viagens e turismo	133,8	25,4	100,9	27,6	104,4	16,5	3,4
Outros serv. forn. por empresas (a)	92,9	17,6	50,9	13,9	68,2	10,8	34,0
Seguros e pensões	9,3	1,8	13,2	3,6	20,1	3,2	52,9
Telecom., informáticos e informação	35,7	6,8	6,4	1,8	18,0	2,8	180,1
Bens e serv. administração pública	6,7	1,3	2,7	0,7	5,0	0,8	82,8
Manutenção e reparação	26,1	5,0	3,4	0,9	2,8	0,4	-19,0
Pessoais, culturais e recreativos	4,6	0,9	2,2	0,6	2,6	0,4	21,8
Direitos utilização prop. Intelectual	2,7	0,5	2,7	0,7	2,4	0,4	-11,4
Financeiros	4,3	0,8	1,0	0,3	0,5	0,1	-50,5
Construção	0,5	0,1	0,4	0,1	0,2	0,0	-56,8
Transf. recursos mat. de terceiros	0,0	0,0					§
Total	526,7	100,0	366,3	100,0	633,1	100,0	72,8

Fonte: Banco de Portugal; Unidade: Milhões de euros

Nota: (a) Outros serviços fornecidos por empresas: correspondem a (i) serviços de investigação e desenvolvimento, (ii) serviços de consultoria em gestão e outras áreas técnicas, e (iii) serviços técnicos e relacionados com a empresa.

§ - Coeficiente de variação >= 1000% ou valor zero em 2020

Importações de Portugal Provenientes do Brasil por Tipo de Serviço

	2018	% Tot 18	2021	% Tot 21	2022	% Tot 22	Var % 22/21
Transportes	194,0	42,9	381,7	62,9	726,2	67,6	90,2
Viagens e turismo	123,0	27,2	104,4	17,2	157,3	14,6	50,7
Outros serv. forn. por empresas (a)	89,2	19,7	68,8	11,3	101,8	9,5	47,9
Seguros e pensões	8,2	1,8	20,1	3,3	35,1	3,3	74,6
Telecom., informáticos e informação	13,5	3,0	18,0	3,0	31,3	2,9	73,8
Construção	0,5	0,1	0,2	0,0	7,4	0,7	§
Bens e serv. administração pública	5,7	1,3	5,0	0,8	5,8	0,5	15,0
Pessoais, culturais e recreativos	3,4	0,8	2,6	0,4	4,3	0,4	62,4
Direitos utilização prop. Intelectual	2,4	0,5	2,4	0,4	2,5	0,2	3,8
Financeiros	6,0	1,3	0,6	0,1	1,5	0,1	154,2
Manutenção e reparação	6,6	1,4	2,8	0,5	0,9	0,1	-69,4
Transf. recursos mat. de terceiros	0,0	0,0					§
Total	452,6	100,0	606,6	100,0	1 073,8	100,0	77,0

Fonte: Banco de Portugal; Unidade: Milhões de euros

Nota: (a) Outros serviços fornecidos por empresas: correspondem a (i) serviços de investigação e desenvolvimento, (ii) serviços de consultoria em gestão e outras áreas técnicas, e (iii) serviços técnicos e relacionados com a empresa.

§ - Coeficiente de variação >= 1000% ou valor zero em 2021

Anexo XII - Balança Comercial de Bens e Serviços de Portugal com o Brasil

Balança Comercial de Bens e Serviços de Portugal com o Brasil

	2017	2018	2019	2020	2021	Var % 21/17 ^a	2021 jan	2022 jan	Var % 22/21 ^b
Exportações	2 194,1	2 410,8	1 734,4	829,3	739,6	-20,3	43,8	84,0	91,9
Importações	1 607,2	1 440,1	1 499,1	1 792,2	2 725,5	16,3	165,6	181,8	9,8
Saldo	587,0	970,6	235,3	-962,9	-1 985,9	--	-121,9	-97,9	--
Coef. Cob. %	136,5	167,4	115,7	46,3	27,1	--	26,4	46,2	--

Fonte: Banco de Portugal

Unidade: Milhões de euros

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2016-2020; (b) Taxa de variação homóloga 2020-2021

Devido a diferenças metodológicas de apuramento, o valor referente a "Bens e Serviços" não corresponde à soma ["Bens" (INE) + "Serviços" (Banco de Portugal)]. Componente de Bens com base em dados INE, ajustados para valores f.o.b.

Balança Comercial de Bens e Serviços de Portugal com o Brasil

	2018	2019	2020	2021	2022	Var % 22/18 ^a	Var % 22/21 ^b
Exportações	2 410,8	1 734,4	829,4	667,8	1 974,5	24,0	195,7
Importações	1 440,1	1 499,1	1 791,5	2 727,9	4 914,7	39,0	80,2
Saldo	970,6	235,3	-962,2	-2 060,1	-2 940,2	--	--
Coef. Cob. %	167,4	115,7	46,3	24,5	40,2	--	--

Fonte: Banco de Portugal; Unidade: Milhões de euros

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2018-2022; (b) Taxa de variação homóloga 2021-2022

Devido a diferenças metodológicas de apuramento, o valor referente a "Bens e Serviços" não corresponde à soma ["Bens" (INE) + "Serviços" (Banco de Portugal)]. Componente de Bens com base em dados INE, ajustados para valores f.o.b.

Anexo XIII - Fluxos de Investimento Direto entre Portugal e o Brasil - Princípio Ativo/Passivo

Fluxos de Investimento Direto entre Portugal e o Brasil - Princípio Ativo/Passivo

	2017	2018	2019	2020	2021	Var % 21/17 ^a	2021 jan	2022 jan	Var % 22/21 ^b
Ativo	135,7	-150,7	-283,7	-50,6	-22,4	-40,4	-19,5	32,7	267,6
Passivo	464,5	-537,5	358,9	-711,5	49,5	-60,1	24,0	17,6	-26,5
Saldo	-328,8	386,8	-642,6	660,9	-71,9	--	-43,4	15,1	--

Fonte: Banco de Portugal

Unidade: Milhões de Euros (valores líquidos)

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2017-2021; (b) Taxa de variação homóloga 2021-2022

Ativo/Passivo: reflete os créditos (ativo) e obrigações (passivo) de residentes (Portugueses) perante não residentes (estrangeiros)

Fluxos de Investimento Direto entre Portugal e o Brasil - Princípio Ativo/Passivo

	2018	2019	2020	2021	2022	Var % 22/18 ^a	Var % 22/21 ^b
Ativo	-150,7	-283,7	-49,0	-53,5	65,0	51,7	221,4
Passivo	-537,5	358,9	-711,5	343,7	125,1	-11,7	-63,6
Saldo	386,8	-642,6	662,5	-397,2	-60,0	--	--

Fonte: Banco de Portugal; Unidade: Milhões de Euros (valores líquidos)

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2018-2022; (b) Taxa de variação homóloga 2021-2022

§ - Coef. variação $\geq 1000\%$ ou valor zero no período 2018-2021 (série 2018-2022) e/ou 2021 (2021-2022)

Ativo/Passivo: reflete os créditos (ativo) e obrigações (passivo) de residentes (Portugueses) perante não residentes (estrangeiros)