

Universidade do Minho

Escola de Economia e Gestão

Pedro Silva Baptista

**O PAPEL DA DIPLOMACIA ECONÓMICA NA
DINAMIZAÇÃO DA ECONOMIA: O CASO DE
CABO VERDE**

Dissertação de Mestrado

Mestrado em Negócios Internacionais

Dissertação realizada sob a orientação do
Professor Doutor Francisco Carballo-Cruz

Outubro de 2015

DECLARAÇÃO

Nome: Pedro Silva Baptista

Endereço Eletrónico: pedrodipv@gmail.com

Título da Dissertação: O Papel da Diplomacia Económica na Dinamização da Economia: o caso de Cabo Verde

Orientador: Professor Doutor Francisco Carballo-Cruz

Ano de Conclusão: 2015

Designação do Mestrado: Negócios Internacionais

É AUTORIZADA A REPRODUÇÃO PARCIAL DESTA TESE APENAS PARA EFEITOS DE INVESTIGAÇÃO, MEDIANTE DECLARAÇÃO ESCRITA DO INTERESSADO, QUE A TAL SE COMPROMETE;

Universidade do Minho, ____/____/_____

Assinatura: _____

Ao meu País, Cabo Verde

AGRADECIMENTOS

O presente trabalho de investigação resulta, essencialmente, de um processo eremítico. Não obstante, é também o resultado da contribuição fundamental de um conjunto de pessoas. Sirvo-me destas sumárias linhas para registar o meu apreço a todos os sujeitos que, direta ou indiretamente, apoiaram e cooperaram para a sua prossecução. Reforço de forma individualizada a minha gratidão:

À minha mãe (*in memoriam*), a quem um dia escrevi “minha única no mundo, não se preocupe comigo, minha sina seguirei (...).” A si dedico este labor;

Ao meu pai, pelos valores transmitidos como a humildade e a ambição. Aos meus avós paternos, Linda Elvira (*in memoriam*) e André Sabino Baptista, por me terem ensinado a ser nobre na essência da palavra. À Stephannie Arroio. Não consigo encontrar expressões para demonstrar a minha incomensurável gratidão. O seu amor incondicional e a sua confiança têm sido fonte de alento. Às minhas três irmãs, pelo carinho. À toda a minha família e amigos;

À S. Ex.^a o Presidente da República de Cabo Verde, pela enorme amabilidade e disponibilidade para dar um contributo, não obstante o fardo incomensurável da sua função. À Dra. Jacquilene Marques, pelo *advogacy*. À Secretária da S. Ex.^a, Helga Santiago, pelo dinamismo e profissionalismo;

Ao Professor Doutor Francisco Carballo-Cruz, meu orientador. As notas dominantes da sua orientação foram a utilidade das suas recomendações e a cordialidade com que sempre me recebeu. Expresso o meu agradecimento, de igual modo, às suas críticas construtivas, pois estas se revelaram determinantes para uma melhor elaboração deste trabalho;

Ao Dr. Ulisses Correia e Silva, ao Dr. Jorge Spencer Lima, aos Embaixadores Extraordinários e Plenipotenciários, José Duarte e Carlos Semedo, ao Dr. Frantz Tavares, ao Dr. Marco Bento, ao Dr. Carlos Bessa, ao Dr. José Figueiredo, pelo contributo fundamental e pela amabilidade que tiveram de participar nas entrevistas.

Ao Departamento de Estudos Económicos e Estatísticas (Banco Central de Cabo Verde), ao Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde e à Cabo Verde Investimentos, pela disponibilidade que sempre demonstraram e, mormente, pela informação facultada.

RESUMO

Esta dissertação debruça sobre a diplomacia económica em Cabo Verde. Apresenta um enquadramento do país, analisando a sua economia e o seu posicionamento em indicadores internacionais e descreve a diplomacia cabo-verdiana. Perspetiva novas estratégias e políticas para o turismo, o principal *driver* económico de Cabo Verde. Analisa os fluxos de IDE, de 2000 até a atualidade, avançando conclusões e recomendações de política. Afere como a atividade diplomática evoluiu, com foco nos domínios económicos e empresariais.

A diplomacia económica envolve a comercialização de produtos e serviços, a atração de IDE e de fluxos turísticos, a internacionalização da economia e, por vezes, a melhoria de acesso aos modelos internacionais de financiamento. O conceito abarca também ações que contribuam para a afirmação da estrutura económica e empresarial de um Estado no exterior, nomeadamente a “imagem” que um país consegue transmitir no estrangeiro. Cabo Verde apresenta uma posição geográfica e uma estabilidade económica, política e social que o diferencia da maioria dos países africanos. A condição capital para o seu desenvolvimento prende-se com a capacidade de atrair capitais externos. A ascensão de Cabo Verde à País de Desenvolvimento Médio coincidiu com a crise financeira mundial. Com esta alteração, as ajudas externas, os financiamentos concessionais e os fluxos de IDE diminuíram de forma significativa.

Um dos objetivos fundamentais desta dissertação é a proposição de um *framework* para a operacionalização do sistema de diplomacia económica em Cabo Verde e a elaboração de um conjunto de recomendações de política para as autoridades cabo-verdianas. A metodologia utilizada inclui, entre outras, a realização de exercícios de *benchmarking* com as melhores práticas internacionais no ramo da diplomacia económica e, sobretudo, a produção de informação qualitativa a partir da realização de entrevistas aos principais *policy makers* cabo-verdianos na área da política económica e das relações externas. A aplicação dos vários instrumentos metodológicos permite concluir que a diplomacia económica pode desempenhar uma função estratégica na mobilização de capitais para Cabo Verde, nomeadamente através da captação de IDE. A diplomacia económica é um mecanismo de grande utilidade para a promoção de Cabo Verde como destino turístico e para a afirmação do arquipélago no contexto internacional.

Palavras-chave: Diplomacia; Diplomacia Económica; Cabo Verde; Investimento Directo Estrangeiro; Turismo

ABSTRACT

This study is focused in Cape Verde's economic diplomacy. It contextualizes the country by describing its economy and the Cape Verde positioning in international indicators. It analyzes new strategies and policies for tourism, the main economic driver of Cape Verde. It examines the FDI flows in the country, from 2000 to 2014, advancing important conclusions. It looks at how the diplomatic activity has been transformed in recent decades and how economic diplomacy has emerged.

The economic diplomacy is a mechanism that involves the commercialization of products and services, the attraction of foreign direct investment and, among others, the attraction of touristic influx. The concept also includes actions that contribute to the strengthening of the economic structure of a country abroad, which can be translated in the image that a State presents to the world. Cape Verde image tends to be denoted by its great geographical location, economy, politics and social stability, which differentiates it from most of the African countries. One of the main conditions required for the development of the Cape Verde, tends to be closely related with the country's ability to attract foreign capital. The diversity of Cape Verde's productive base is essential for the country's economical sustainability. The country climb to a country of median developmental overlapped the world's financial crisis. Due to these two major events, the external financial aid and influx of foreign direct investment were considerably decreased.

In addition, one of the fundamental goals of this dissertation is to propose a framework for the economic diplomacy system in Cape Verde and a set of recommendations to the cape-verdians authorities. To proceed with this study, to the best of our knowledge, the first one of this kind in Cape Verde, the methodology applied includes, among others, the production of qualitative data based on interviews with cape-verdean top policy makers of economic and external relations fields.

The application of multiple methodological instruments shows that the economic diplomacy can play a strategic role in mobilizing capital to Cape Verde, including by attracting FDI. Economic diplomacy can be a useful tool to promote the archipelago as a touristic destination and for the branding of Cape Verde on the international scene.

Keywords: Diplomacy; Economic diplomacy; Cape Verde; Foreign Direct Investment; Tourism

ÍNDICE

AGRADECIMENTOS.....	IV
RESUMO.....	VI
ABSTRACT.....	VII
ÍNDICE.....	X
ÍNDICE DE TABELAS.....	XII
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XIII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XIII
LISTA DE ABREVIATURA.....	XIV
1. INTRODUÇÃO, OBJETIVOS E METODOLOGIA	1
1.1. Enquadramento	2
1.2. Objetivos e Estrutura	3
1.3. Metodologia e Organização	5
2. DIPLOMACIA E DIPLOMACIA ECONÓMICA	10
2.1. Introdução	11
2.2. Diplomacia e Diplomacia Económica: Revisão de Literatura.....	13
2.2.1. Diplomacia: A Vertente Tradicional	13
2.2.2. Diplomacia: O Novo Paradigma	16
2.2.3. Diplomacia Económica e Diplomacia Comercial	26
2.2.4. Diplomacia Pública e Diplomacia Privada: Conceitos e Complementaridades	34
2.3. Conclusões sobre a Diplomacia Económica	40
3. CONTEXTUALIZAÇÃO: A ECONOMIA E DIPLOMACIA EM CV41	
3.1. Introdução	42
3.2. Caracterização da Economia Cabo-verdiana: Aspetos Gerais	42
3.3. Caracterização da Economia Cabo-verdiana: Posicionamento Internacional..	55
3.3.1. Indicadores de Competitividade da Economia de CV.....	56
3.3.2. Negócios e Ambiente Empresarial	60
3.3.3. Indicadores Socioeconómicos e do Ambiente Político-social.....	64
3.3.4. Conclusões sobre o Posicionamento Internacional de CV	70

3.4. A Diplomacia Cabo-verdiana	73
4. O SETOR DO TURISMO EM CV	84
4.1. Introdução	85
4.2. Contexto Atual: Oferta e Procura.....	87
4.3. Integração Local do Turismo e a Modalidade <i>All Inclusive</i>	91
4.4. Competitividade Turística, Promoção e Marketing.....	92
4.5. Mercados e Produtos Turísticos: Alternativas para a Diversificação do Setor	94
4.6. <i>Benchmarking</i> : O Caso da República das Seicheles	97
4.7. Política Nacional do Turismo e Estratégias	99
4.8. Conclusões sobre o Turismo	102
5. DINAMIZAÇÃO DA ECONOMIA E DO IDE EM CV.....	104
5.1 Introdução	105
5.2. Conceitos, Importância e Determinantes do IDE	106
5.3. IDE em CV	110
5.3.1. IDE em CV: Análise Retrospectiva e Perspetivas	111
5.3.2. IDE em CV: Enquadramento Legal	118
5.3.3. IDE em CV: Os Instrumentos	120
5.4. Conclusões sobre IDE em CV	124
6. RESULTADOS DAS ENTREVISTAS	126
6.1. Introdução	127
6.2. Resultados Gerais das Entrevistas	128
6.3. Resultados Específicos das Entrevistas: Diplomacia Económica em CV	138
7. DIPLOMACIA ECONÓMICA: BENCHMARKING	144
7.1. Introdução	145
7.2. A Diplomacia Económica na Alemanha, no Reino Unido, em França e em Portugal	145
7.2.1. O Caso da Alemanha.....	145
7.2.2. O Caso do Reino Unido	149

7.2.3. O Caso da França	151
7.2.4. O Caso de Portugal.....	155
7.3. Prática Económico-diplomática de Estados: Outros Modelos	165
7.4. Discussão e Conclusões sobre os Modelos de Diplomacia Económica.....	166
8. MODELO E RECOMENDAÇÕES	169
8.1. Introdução	170
8.2. <i>Framework</i> para o Sistema de Diplomacia Económica em CV: Visões e Possíveis Configurações	170
8.3. Recomendações	173
9. CONCLUSÕES	184
10. BIBLIOGRAFIA.....	192
11. APÊNDICE.....	213
APÊNDICE I.....	214
APÊNDICE II.....	215

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Síntese da organização deste trabalho de investigação	9
Tabela 2 - Fases de evolução da diplomacia económica	23
Tabela 3 - Funções e cargos da diplomacia económica moderna.....	28
Tabela 4 - Comparação entre marca nação e <i>branding</i> comercial	37
Tabela 5 - PIB de CV por setor, 2014 (%)	44
Tabela 6 - Donativos e remessas de emigrantes (% PIB), 2008-2014	48
Tabela 7 - Ocupação da população cabo-verdiana por ramo de atividade (%)	49
Tabela 8 - Rendimentos médios do trabalho por setor de atividade (mil escudos CV).....	50
Tabela 9 - Balança de pagamentos (milhões de escudos cabo-verdianos), 2012-2014.....	51
Tabela 10 - Exportação de mercadorias por país (milhões de escudos cabo-verdianos), 2012-2014.....	52
Tabela 11 - Exportação de mercadorias por tipo de produtos (%), 2012-2014.....	52
Tabela 12 - Níveis de rendimento e fases de desenvolvimento.....	57
Tabela 13 - Evolução de CV nos indicadores <i>Doing Business</i>	61

Tabela 14 - Indicadores sociais e económicos de CV, 2008-2016.....	66
Tabela 15 - Evolução de CV no <i>Index of Economic Freedom</i>	67
Tabela 16 - Evolução de CV nos indicadores de governação	68
Tabela 17 - Síntese do posicionamento internacional de CV.....	72
Tabela 18 - Pontos de contacto entre a caracterização de CV e a sua política externa	80
Tabela 19 - Embaixadas cabo-verdianas distribuídas pelo mundo.....	80
Tabela 20 - Evolução de estabelecimento, capacidade e pessoal ao serviço, 1999-2011	88
Tabela 21 - Procura turística internacional de CV, 2012-2015	89
Tabela 22 - Indicadores de competitividade turística de CV.....	92
Tabela 23 – Políticas e fatores para a atração de IDE (África Ocidental).....	109
Tabela 24 - IDE: CV vs pequenas economias insulares, 2006-2013.....	112
Tabela 25 - IDE aprovados por ilha, 2000-2010	112
Tabela 26 - IDE por ilhas de destino (%), 2005-2011.....	113
Tabela 27 - IDE por país de origem (%), 2005-2011	113
Tabela 28 - IDE por setor de atividade (%), 2005-2011	114
Tabela 29 - IDE em CV, 2012-2014	114
Tabela 30 - Exemplos de projetos de investimento em CV, 2000-2011	116
Tabela 31 - Projetos de investimento de relevo na carteira da CVInvest, 2012-2015.....	117
Tabela 32 - Total de recursos utilizados pelo UKTI (milhões de €)	151
Tabela 33 - Diplomacia económica: objetivos e atores responsáveis	167
Tabela 34 - Diplomacia económica: principais atividades / serviços fornecidos	168
Tabela 35 - Configuração da diplomacia económica em CV: principais objetivos e atores	173

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Evolução dos indicadores <i>Freedom in the World</i> para CV.....	67
Gráfico 2 - Posições de CV no ranking <i>Corruption Perception Index</i>	69
Gráfico 3 - Evolução de entradas do IDE (% PIB)	111

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Os objetivos atuais da diplomacia económica.....	24
Figura 2 - Diplomacia Económica vs Diplomacia Comercial.....	27
Figura 3 - Modelo de diplomacia triangular.....	30
Figura 4 - Diplomacia económica: componentes críticas e interligadas	31
Figura 5 - Conceptualização de Marca País	36
Figura 6 - Ciclo de promoção de investimentos.....	122
Figura 7 - Modelo do sistema de diplomacia económica português	160
Figura 8 - <i>Framework</i> para a diplomacia económica de CV	171

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS UTILIZADAS

ASEAN	Associação de Nações do Sudeste Asiático
BCV	Banco Central de Cabo Verde
BAD	Banco Africano de Desenvolvimento
Cabo Verde	CV
CBF	Código de Benefícios Fiscais
CEDEAO	Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental
CILSS	Comité Inter-estatal de Luta Contra a Seca no Sahel
CPLP	Comunidade dos Países de Língua Portuguesa
CVInvest	Cabo Verde Investimentos
DB	Doing Business
DECRP	Documento Estratégico de Crescimento e Redução da Pobreza
DGAG	Direção Geral dos Assuntos Globais
DGT	Direção Geral de Turismo
DBIS	Department for Business Innovation and Skills
EU	União Europeia
EH	Estabelecimentos Hoteleiros
ET	Estabelecimentos Turísticos
EIU	Economist Intelligence Unit
FCO	Foreign and Commonwealth Office
FMI	Fundo Monetário Internacional
GCR	Global Competitiveness Report
GTI	Germany Trade and Invest
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
INE	Instituto Nacional de Estatísticas de Cabo Verde
INTRACEN	International Trade Centre

MAEF	Ministério dos Assuntos Económicos e Financeiros
MCA	Millennium Challenge Account
MCC	Millennium Challenge Corporation
MNA	Movimento dos Países não Alinhados
MREE	Ministério das Relações Exteriores e Europeias
MRE	Ministério das Relações Exteriores
NATO	Organização do Tratado do Atlântico Norte
NU	Nações Unidas
PDET	Plano de Desenvolvimento Estratégico do Turismo
PDM	Países de Desenvolvimento Médio
PIB	Produto Interno Bruto
PMTCV	Plano de Marketing Turístico de Cabo Verde
PNUD	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
PMA	Países Menos Avançados
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
OIT	Organização Internacional do Trabalho
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONG	Organizações Não Governamentais
SDTIBM	Sociedade de Desenvolvimento Turístico da Boa Vista e Maio
STB	Seychelles Tourism Board
UA	União Africa
VT	Viagens e Turismo
WEF	World Economic Forum

1. Introdução, Objetivos e Metodologia

1.1. Enquadramento

Cabo Verde (CV) apresenta uma posição geográfica e uma estabilidade económica, política e social que o diferencia da maioria dos países africanos. Esta diferenciação positiva atraiu ao arquipélago a ajuda pública ao desenvolvimento, remessas consideráveis dos emigrantes e, a partir da década de noventa, o investimento privado dirigido essencialmente para o setor turístico.

No campo diplomático, a nação cabo-verdiana, apelidada de nação global e diasporizada (população emigrada superior a população interna), balizada pelos eixos fundamentais da sua política externa, tem historicamente desenvolvido uma intensa atividade com vista a sua inserção tanto no sistema internacional como em múltiplos espaços de cooperação.

Nas décadas recentes alguns fatores mudaram a ordem económica, política e diplomática mundial. Primeiro, a globalização intensificou-se a um ritmo nunca antes experienciado na história, refletindo-se numa maior circulação de bens, pessoas e capitais. Segundo, a recente crise impôs aos países, salvo raras exceções, um período de novos desafios, principalmente no domínio económico para as quais novas soluções deverão ser encontradas.

No caso particular de CV, tratando-se de uma pequena economia aberta, muito condicionada pela conjuntura externa e sendo a Europa o seu principal parceiro comercial, o arquipélago tem vindo a sentir os problemas que afetam a Zona Euro (ZE), em particular, e a economia global, em geral. Por outro lado, por ter entrado no grupo de países de desenvolvimento médio (PDM), as ajudas externas e os financiamentos concessionais, que constituíram o principal mecanismo de desenvolvimento do país até então, têm apresentado uma tendência decrescente.

A condição *sine qua non* para o desenvolvimento do país prende-se com a capacidade de atrair capitais externos, uma vez que os níveis de poupança nacional, do Estado e dos particulares, são insuficientes para financiar o seu crescimento. O documento intitulado Estratégia de Crescimento e de Redução da Pobreza III (2012) define a diversificação da base produtiva cabo-verdiana como sendo fundamental para a sustentabilidade económica de CV.

É neste contexto que se abordará a pertinência da diplomacia económica na dinamização da economia e do investimento em CV. Deste modo, este trabalho de investigação apresenta três componentes fundamentais: i) o levantamento do estado da arte sobre a diplomacia económica; ii) uma análise do contexto económico e setorial do país; e, iii) a proposição de um sistema para a operacionalização da diplomacia económica em CV.

Realça-se o facto da diplomacia económica ser um conceito relativamente recente e o facto de este trabalho de investigação ser pioneiro, na medida em que é o primeiro a incidir sobre este tema em CV, de forma explícita e sistemática. A questão de investigação é a seguinte: *Como a diplomacia económica pode ser útil na dinamização da economia cabo-verdiana?*

A pertinência e o propósito deste questionamento advêm de dois fatores fundamentais. Primeiro, uma das condições capitais para o desenvolvimento de CV prende-se com a necessidade de alargar a base produtiva da economia, para o qual é imperativo atrair capitais externos, pois os níveis de poupança interna são insuficientes para financiar o desenvolvimento do país, pelo que atratividade do IDE joga um papel importante. Segundo, com a reclassificação de CV como país de desenvolvimento médio, as autoridades do país definiram como uma das prioridades nacionais encontrar alternativas às ajudas públicas ao desenvolvimento e aos empréstimos concessionais (mecanismos de financiamento utilizados em países menos avançados), priorizando mais o crescimento da economia com base em recursos endógenos em detrimento dos de carácter exógenos. Tal desiderato demanda capital e *know-how*.

1.2. Objetivos e Estrutura

Os objetivos gerais deste trabalho de investigação são os seguintes:

- Introduzir o país, CV, e enquadrar a sua economia com foco no setor turístico;
- Analisar, no âmbito da competitividade e da atratividade de investimentos, a *performance* de CV em indicadores consagrados internacionalmente, das quais se destacam: *FREEDOM IN THE WORLD; INDEX OF ECONOMIC FREEDOM; WORLD GOVERNANCE INDICATORS; CORRUPTION PERCEPTION*

INDEX; DOING BUSINESS; e GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT;

- Realizar um enquadramento teórico sobre o IDE e avaliar o seu impacto na economia de CV nos últimos anos – análise dos fluxos entre 2000 e a atualidade, por ilha, aferindo a sua alocação por setor de atividade assim como os principais países investidores;
- Com base em recomendações da UNCTAD e do Banco Mundial, e tendo em consideração os reptos de desenvolvimento socioeconómico de CV, sugerir políticas de atração do IDE aos *policy makers* cabo-verdianos.

Por sua vez, os objetivos específicos desta dissertação são:

- Analisar como a atividade diplomática se transformou nas últimas décadas e as últimas tendências no ramo da diplomacia económica;
- Recolher e estruturar a opinião de um conjunto de agentes com responsabilidade e intervenção nos domínios diplomáticos, políticos e económicos sobre a diplomacia económica em CV, a dinamização da economia e outros assuntos conexos;
- Analisar a *praxis* económico-diplomática da Alemanha, do Reino Unido, da França e de Portugal. De forma sumária, descrever o sistema de diplomacia económica da China, Itália e, entre outros, da África do Sul.
- Conceptualizar um *framework* original para o sistema de diplomacia económica cabo-verdiana, tendo em consideração o *benchmarking* realizado com as melhores práticas internacionais como também as visões dos *policy makers* cabo-verdianos.

O objetivo último deste estudo é, no caso de ser considerado apropriado pelas autoridades cabo-verdianas, servir de apoio aos organismos públicos e às entidades privadas, relativamente às políticas, às estratégias de atração do IDE e à operacionalização da diplomacia económica em CV. Isto na convicção de que a *academia* não deve alienar-se destes preceitos e que o mundo académico-científico não deve abdicar destes temas, deixando-os para os centros de estudos ou consultores.

Esta dissertação está estruturada da seguinte forma. Na secção 2 debruça-se sobre a diplomacia e diplomacia económica, revendo a literatura relevante sobre o tema. Na secção 3 contextualiza-se o país, CV. Apresenta-se os aspetos gerais da sua economia, o posicionamento do arquipélago em indicadores internacionais e descreve-se a diplomacia

cabo-verdiana. Na secção 4 focaliza-se sobre o principal *driver* económico do país, o setor turístico, perspetivando uma nova política turística nacional. Na secção 5 analisa-se os fluxos do IDE em CV, de 2000 a atualidade. A secção 6 sintetiza e organiza as opiniões de um conjunto de *stakeholders* cabo-verdianos com intervenção nos domínios económicos, políticos e diplomáticos. Na secção 7 faz-se *benchmarking*, no quadro da diplomacia económica, com as melhores práticas internacionais. Na secção 8 apresenta-se um *framework* para a operacionalização da diplomacia económica em CV e avança-se também um conjunto de recomendações sobre as matérias objeto de estudo nesta dissertação. Por último, a secção 9 conclui.

1.3. Metodologia e Organização

A bateria metodológica utilizada no estudo abrange diferentes instrumentos e técnicas de recolha e análise de dados e informação. Envolve sobretudo a auscultação de diferentes perspetivas sobre a diplomacia económica e temas conexos, através do envolvimento de diferentes *stakeholders* cabo-verdianos com intervenção em domínios objeto de estudo nesta dissertação. Entre outros, são adotados os seguintes procedimentos metodológicos:

- Recolha, tratamento e análise de informação de fontes estatísticas secundárias sobre a economia cabo-verdiana, o fluxo do investimento externo em CV e ainda sobre o turismo. A finalidade destes procedimentos de pesquisa e sistematização de informação tem carácter expositivo e argumentativo. A maioria da informação será apresentada de forma sintética, através de figuras, gráficos e quadros ilustrativos e comparativos.

- Produção de informação qualitativa (opiniões, posições, pontos de vista, entendimentos e reflexões, entre outras), a partir da realização de entrevistas.

- Realização de *Benchmarking* com as melhores práticas internacionais no ramo da diplomacia económica, com estudos sobre o caso da Alemanha, do Reino Unido, da França e de Portugal.

- Recolha, tratamento e análise de informação de documentos. Entre estes figuram a legislação cabo-verdiana e a portuguesa; relatórios do FMI, da UNCTAD, do Banco Mundial e do parlamento francês; documentos oficiais da República de CV, de Portugal e das Seicheles.

- Proposição de um *framework* para o sistema de diplomacia económica em CV com base na recolha, tratamento e análise das entrevistas e no *benchmarking* realizado.
- Sistematização da informação coligida e a elaboração de um conjunto de recomendações de política para o turismo, a atração do IDE e para reformas de âmbito específico e geral em CV.

Esta investigação trata-se de um trabalho de pesquisa cujo propósito fundamental é encontrar diretrizes para o futuro em detrimento de testar / confirmar hipóteses. Portanto, é uma dissertação exploratória e prospetiva, que, não obstante, pressupõe uma análise sobre questões estratégicas do presente, facto que não se consegue obter através de dados quantitativos. Desta forma, para os contributos que se pretendeu dar e para a obtenção de resultados, estabeleceu-se como principal instrumento metodológico a realização de entrevistas presenciais de carácter semidirectiva (ou semiestruturado).

Esta modalidade foi ainda escolhida de modo a permitir que o entrevistado tivesse alguma liberdade para (i) abordar assuntos da sua iniciativa, (ii) complementar as questões do entrevistador e (iii) responder às perguntas acessórias tacitamente introduzidas no diálogo. Tendo em consideração que as perguntas se adequam àquilo que é o potencial *imput* de cada entrevistado, este instrumento permitiu (iv) modelar e personalizar as questões a cada entrevistado. Entretanto, precedendo a realização das entrevistas, estabeleceu-se um “guião piloto” de forma a balizar os conteúdos da entrevista e permitir a sua posterior organização. Realça-se ainda que em algumas entrevistas parte das questões não foram formuladas dado o perfil do entrevistado e os conhecimentos que se lhes pressupunham.

De forma a dotar este instrumento metodológico de validez e fidedignidade, os participantes no inquérito por entrevista foram seleccionados em função do seu conhecimento do assunto abordado, do seu papel atual no sistema diplomático, político e económico, e da sua capacidade de influenciar políticas e reformas em CV. As entrevistas foram transcritas integralmente. O tratamento dos dados qualitativos foi realizado com auxílio do *software* de análise de dados qualitativos, *NVivo*.

As entrevistas foram realizadas durante o 1º Trimestre de 2015 ao Diretor dos Assuntos Globais do Ministério das Relações Externas (responsável pela definição de políticas sobre a diplomacia económica), ao Presidente de Cabo Verde Investimentos (é também Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário não residente de CV no Kuwait,

nos Emirados Árabes Unidos e no Qatar), ao Presidente da Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação (como representante do Ministério do Turismo, Investimento e Desenvolvimento Empresarial), ao Presidente da Câmara de Comércio, Indústria e Serviços de Sotavento (antigo embaixador de CV no Senegal, Mauritânia, Mali, Guiné Bissau, Costa do Marfim e atual Presidente do Conselho de Administração da SGL, SOGEI, Hotel Excelcior Praia e resort Paradise Beach), ao Presidente da Câmara Municipal da Praia e líder do Movimento Para a Democracia (maior partido da oposição) e, entre outros, à S. Ex.^a o Presidente da República de CV (ver Apêndice I).

O guião base (ver Apêndice II) contemplou dezoito questões. Para além da temática da diplomacia económica, as questões debruçavam-se sobre *intelligence* e *networking* económico-comercial; o ambiente de negócios em CV e reformas (em setores chave) passíveis de melhorarem a competitividade e atratividade do país; a atração do IDE (mercados, estratégias, setores promovidos); a localização geoestratégica de CV e sua potencialização; os acordos comerciais de acesso preferenciais aos mercados da União Europeia (Regime SPG+), da CEDEAO (Comunidade Económica dos Países da África Ocidental), dos Estados Unidos da América (AGOA) e do Canada (Nova Iniciativa para África); a internacionalização das empresas cabo-verdianas; e, por último, sobre o turismo (política turística e estratégia).

Em particular, as questões sobre diplomacia económica debruçavam-se sobre o seu papel e a sua importância na política económica e externa do país; sobre a reorientação da diplomacia pública com foco em atividades da diplomacia económica e / ou comercial; sobre o tipo de articulação orgânica / funcional da dinâmica entre as instituições estaduais com os organismos privados do país na prossecução do desenvolvimento económico; e ainda sobre estratégias para a sua operacionalização, no contexto de CV.

Por sua vez, para os objetivos gerais e de enquadramento, definiu-se uma abordagem do tipo fenomenológico, com uma metodologia marcadamente qualitativa. A revisão de literatura inclui análise documental de livros e de artigos científicos (sobre o IDE, a diplomacia e diplomacia económica). Como complemento às entrevistas e à revisão bibliográfica, efetuou-se *Benchmarking* com vários sistemas de diplomacia económica e com a República das Seicheles, relativamente às políticas e às estratégias do setor turístico deste arquipélago.

Faz-se também uma revisão de alguns indicadores quantitativos secundários. Estes dados qualitativos revistos foram recolhidos maioritariamente no Instituto Nacional

de Estatísticas, Banco Central de CV, na CVInvest, *UNCTAD*, no *CIA World Factbook*, no *Economist Intelligence Unit*, *African Development Bank*, *African Economic Outlook* e *INTRACEN*. Quanto aos organismos internacionais, os dados foram recolhidos nas respetivas plataformas *online*. Os dados recolhidos das instituições cabo-verdianas foram solicitadas presencialmente e / ou por correio eletrónico. Todos os dados quantitativos foram analisados de forma expositiva e argumentativa.

A Tabela 1 estrutura, de forma sumária, a organização deste trabalho de investigação da seguinte forma: i) em termos de compatibilização dos propósitos estruturais (de conteúdo) com os objetivos operacionais; ii) em termos dos objetivos gerais e específicos, e as metodologias associadas. A cada objetivo estrutural corresponde, pelo menos, um objetivo operacional e um ou mais instrumentos metodológicos. Na tabela existem ainda referências aos capítulos relativos a cada um deles.

Tabela 1 - Síntese da organização deste trabalho de investigação

Objetivos Estruturais (Conteúdo)	Objetivo Operacional	Metodologia	Capítulo
- Analisar como a atividade diplomática se transformou nas últimas décadas - Analisar a história da diplomacia cabo-verdiana	Exposição e análise	Recolha, tratamento e análise	Cap. 2
Caracterizar a diplomacia económica em CV	Exposição e análise	- Recolha, tratamento e análise - Documentos do Governo e da legislação de CV	Cap. 2
Introduzir e contextualizar CV, descrevendo a sua economia	Exposição e análise	Recolha, tratamento e análise de informação	Cap. 3
Analisar, no âmbito da competitividade e da atratividade de investimentos externos, a <i>performance</i> de CV em indicadores consagrados internacionalmente	Exposição e análise	Recolha, tratamento e análise de informação	Cap. 3
Analisar o Setor Turístico e perspetivar uma nova estratégia/política para o setor	Exposição e análise	Recolha, tratamento e análise de informação	Cap. 4
Avaliar o impacto do IDE na economia de CV através da análise dos fluxos entre 2000 e a atualidade, por ilha, aferindo a sua alocação por setor de atividade assim como os principais países investidores.	Exposição e análise	Recolha, tratamento e análise de informação	Cap. 5
Síntese de opiniões, entendimentos e de pontos convergentes sobre a diplomacia económica em CV, a dinamização da economia e outros temas conexos	Exposição e análise	- Recolha, tratamento e análise de informação - Entrevistas	Cap. 6
Analisar a <i>praxis</i> económico-diplomática de Estados	-Evidenciação - Discussão	<i>Benchmarking</i>	Cap. 7
Reflexão sobre a diplomacia económica em CV, dinamização da economia e temas conexos	Discussão	Recolha, tratamento e análise de informação	Cap. 8
- Conceptualizar um <i>framework</i> para o sistema de diplomacia económica cabo-verdiana - Elaboração de recomendações	Proposição	- Opinião de <i>policy makers</i> - <i>Benchmarking</i>	Cap. 8
Tendo em consideração os reptos de desenvolvimento socioeconómico de CV e os resultados da análise do impacto do IDE na economia, sugerir políticas de atração do IDE aos <i>policy makers</i> cabo-verdianos, com base em recomendações da UNCTAD e do Banco Mundial	Proposição	Recolha, tratamento e análise de informação	Cap. 8
Conclusão	- Organização e síntese	- Sistematização de Informação	Cap. 9

Fonte: Elaboração própria.

2. Diplomacia e Diplomacia Económica

2.1. Introdução

Este presente capítulo analisa a diplomacia tradicional, a diplomacia económica e a diplomacia comercial. Analisa a vertente pública da diplomacia e a diplomacia privada. Com base na revisão de literatura, procura-se aferir como a atividade diplomática transformou-se nas últimas décadas.

A política externa é definida como o conjunto de políticas, decisões e orientações estratégicas adotadas pelos Estados com o propósito de nortear o seu relacionamento externo – político, económico, cultural e militar – com outras entidades internacionais, cuja prossecução produz implicações diretas no ambiente externo e no envolvente interno. A política externa é geralmente arquitetada em cenários de cooperação internacional multilateral com o intuito de proteger os interesses nacionais, salvaguardar a segurança nacional, projetar determinados objetivos políticos, ideológicos e culturais, garantindo a prosperidade económica (Kissinger, 1994; Berridge, 2005; Magalhães, 2005; Jönsson e Martin, 2005; Hamilton, 2014).

Entretanto, a agenda da política externa não se resume aos aspetos económicos e securitários do mundo político. A complexidade crescente da vida internacional e a intensificação das redes de interdependência possibilitaram a adequação de novas demandas na estrutura das políticas externas: direitos humanos, fenómenos ambientais, crescimento populacional e migrações, segurança alimentar e políticas energéticas, bem como a ajuda externa ao desenvolvimento. Estes aspetos intensificaram as relações de cooperação entre nações ricas e pobres, pelo que passaram a integrar o elenco e a hierarquia das prioridades da ação externa (Carlsnaes, 2002; Hill, 2003, Kissinger, 2014).

CV tem encarado a política externa como um instrumento fundamental, quer no âmbito internacional, atendendo as exigências da globalização, quer no âmbito nacional, tendo em consideração a escassez de recursos para o seu desenvolvimento, a sua dimensão e a insularidade do seu território. É neste contexto que o país se inseriu em espaços e circuitos internacionais (tais como o Movimento dos Países não Alinhados (MNA), o Comité Inter-estatal de Luta Contra a Seca no Sahel (CILSS), as Nações Unidas (NU), a União Africana (UA), a CEDEAO e, entre outros, a CPLP) e tem apostado fortemente no reforço da sua credibilidade internacional, como meio para tornar o país mais competitivo e assegurar o seu desenvolvimento de forma sustentável (Fialho, 2013).

Ganhos internacionais assinaláveis foram alcançados tais como a transição, no Sistema das Nações Unidas, do grupo de Países Menos Avançados (PMA) para o de Países de Desenvolvimento Médio (PDM); a seleção do país, pela segunda vez consecutiva, como beneficiário dos fundos do *Millennium Challenge Account* (MCA),¹ instituído pela administração norte-americana com o objetivo de premiar bons resultados em termos de boa governação; a assinatura e aprovação, pelo Conselho de Assuntos Gerais e de Relações Externas da UE, do Acordo de Parceria Especial entre a União Europeia e a República de CV; e, por último, a adesão do arquipélago à Organização Mundial do Comércio (OMC).²

Tendo como referência teórica as conceptualizações de Kissinger (1994), Berridge (2005), Magalhães (2005), Jönsson e Martin (2005), e de acordo com Costa (2012) e Costa e Pinto (2014), pode afirmar-se que essa mesma política externa tem-se pautado, ao longo dos últimos anos, pela *práxis* diplomática tradicional e clássica. Desta forma, este capítulo analisa também como a diplomacia económica pode vir a ser utilizada no processo da reorientação da política externa de CV, num mundo globalizado e hipercompetitivo.

¹ O *Millennium Challenge Account* é um programa instituído pelo governo norte-americano que se destina a combater a pobreza a nível mundial, promover o desenvolvimento económico sustentado e premiar os esforços no sentido de promover a boa governação, a democracia, o respeito pelos direitos humanos, a consolidação do Estado de Direito, a transparência na gestão dos recursos e a introdução de medidas de combate à corrupção. Os critérios de elegibilidade ao programa de financiamento do *Millennium Challenge Corporation* (MCC) são extremamente rigorosos pois os Estados beneficiários terão de cumprir escrupulosamente com os preceitos prescritos, como sejam o reforço da “*good governance, economic freedom and investments in people*”.

² CV tornou-se a partir de 23 de Julho de 2008, após ratificação do protocolo de adesão pela Assembleia Nacional (Resolução n.º 73/VII/2008, de 19 de Junho, publicada no B.O. n.º 22/08, I Série), o 153º Membro da OMC, depois de um longo processo negocial que demorou cerca de nove anos. Note-se ainda que o pedido de adesão formal à OMC foi requerido em 1999 e o protocolo de adesão aprovado a 18 de Dezembro de 2007, na reunião do Conselho Geral da organização realizada em Genebra, Suíça.

2.2. Diplomacia e Diplomacia Económica: Revisão de Literatura

2.2.1. Diplomacia: A Vertente tradicional

Na sua conceção tradicional a diplomacia consiste na condução das relações entre os Estados soberanos e outras entidades, realizada por representantes oficiais através de meios pacíficos. Para Fulton (1998) “*diplomacy is the art of advancing national interests through the sustained exchange of information among nations and peoples. Its purpose is to change attitudes and behaviour.*”

Putnam (1988) e Evans *et al.* (1993), por sua vez, defendem que a diplomacia é um jogo a dois níveis, pois é uma atividade que implica dois níveis de negociação, um doméstico e outro internacional. O primeiro autor refere, por exemplo, que as diferentes estratégias de negociação estão baseadas em zonas de acordo e em pontos de resistência específicos. Murray *et al.* (2011) consideraram que a diplomacia tem por objetivo a promoção dos interesses nacionais através de meios pacíficos, por um lado, e, por outro, mostram que a diplomacia e a teoria diplomática são centrais para uma compreensão completa das relações internacionais.

A diplomacia é também definida como a gestão das relações internacionais pela negociação ou pelo método através do qual essas relações são ajustadas e geridas pelos embaixadores e enviados, tendo em atenção os interesses dos diversos atores. Smith (1999) define-a como a arte de defender os interesses nacionais através da troca de informação sustentada entre governos, nações e outros grupos com o objetivo de mudar atitudes e comportamentos, sendo um instrumento para atingir acordos e resolver problemas. Portanto, é a prática da persuasão, na qual o exercício de influência sobre a ação de outros grupos é um elemento fundamental, como também perspectiva Weiser (1997). Por sua vez, Moreira (2005) define-a como uma arte da negociação ou o conjunto de técnicas e processos de conduzir as relações entre Estados.

Uma visão coincidente com a de Putnam (1988) é apresentada por Bayne e Woolcock (2011). Estes argumentam que a diplomacia pode ser definida como a condução das relações entre Estados e entre Estados e outros atores. Desta forma, a diplomacia passa a ser multinível, implicando a tomada de decisões a nível doméstico e a negociação internacional.

Bayne e Woolcock (2011), neste quadro, identificaram cinco tipologias de diplomacia: unilateral (ou opção zero), bilateral (entre dois Estados), regional

(desenvolvida no seio das organizações internacionais regionais, como a UE, a ASEAN, o Mercosul, a União Eurasiática, *et cetera*), plurilateral e multilateral (desenvolvida em fóruns como, por exemplo, a Organização Mundial do Comércio ou nas Nações Unidas).

Kissinger (1994) conceptualiza a diplomacia como um mecanismo de condução das relações entre Estados soberanos através de mediadores oficiais reconhecidos a nível doméstico e internacional, implicando o envio de missões diplomáticas para o estrangeiro. As redes diplomáticas externas são, segundo este autor, o principal meio de comunicação e de interação entre os Estados. Na mesma linha, Berridge (2003) refere que a diplomacia consiste num conjunto de atividades, de práticas, de documentos e de formalidades relativas às trocas e às negociações entre Estados. Deste modo, a atividade diplomática expressa e resume a arte de comunicação entre os Estados recorrendo a interlocutores.

Rana (2011) considera a diplomacia pura como um dos instrumentos da política externa no que ao estabelecimento e ao desenvolvimento de contatos pacíficos entre os governos de diferentes Estados diz respeito, mormente, através de intermediários mutuamente reconhecidos. Identifica também os principais elementos da atividade diplomática, nomeadamente: i) a representação; ii) a proteção dos interesses do Estado e dos cidadãos nacionais; iii) a informação, isto é, informar o governo do seu país acerca dos aspetos políticos, sociais e económicos mais relevantes do Estado no qual exerce funções); iv) a promoção, ou seja, o desenvolvimento das relações entre Estados nos vários domínios; v) a negociação (tendo por objetivo convergir os interesses comuns); e, vi) a extensão externa do serviço público (missões diplomáticas e consulares). Este autor ressalva ainda que estes elementos foram primeiramente reconhecidos nas Convenções de Viena sobre as Relações Internacionais (1961) e sobre as Relações Consulares (1963).

Saner e Yiu (2003) sugerem uma conceção mais inovadora do conceito de diplomacia, afirmando que esta atividade se prolonga também à esfera privada. Nesta medida, surgem novos intervenientes no processo diplomático, tais como as empresas e as ONGs.

Nas últimas décadas o mundo sofreu modificações que acentuaram o peso dos aspetos económicos e comerciais na vida dos Estados e das sociedades. Estas transformações passaram, também, a afetar o estilo e o conteúdo da diplomacia, num duplo sentido: i) o da reorientação da diplomacia estadual para atividades que podem ser qualificadas como diplomacia económica e / ou comercial; ii) o da crescente relevância

de novos atores, nomeadamente das grandes empresas multinacionais, na arena da diplomacia económica (Santos, 2009; Bayne e Woolcock, 2011; Bergeijk *et al.*, 2011; Verhagen e Bleker, 2011; Ruël *et al.*, 2012; Fernandes, 2014).

Embora este trabalho de investigação esteja mais focalizada na vertente económica, no domínio da diplomacia destacam-se as seguintes terminologias: i) a diplomacia preventiva; ii) a diplomacia pública; iii) o *soft power*; iv) a *realpolitik*; e, v) a diplomacia cultural.

A diplomacia preventiva é desenvolvida com o propósito de precaver litígios entre determinadas partes e para evitar que disputas existentes se transformem em conflitos. Desde o final da Guerra Fria a comunidade internacional, através de instituições internacionais, tem vindo a apostar na diplomacia preventiva, nomeadamente em regiões específicas do Médio Oriente, da Ásia, de África e da América Latina. Lund (1996) afirma: “*preventive diplomacy is the action taken in vulnerable places and times to avoid the threat or use of armed force and related forms of coercion by states or groups to settle the political disputes that can arise from the destabilizing effects of economic, social, political, and international change.*”

A diplomacia pública ou *people's diplomacy* (desenvolvida com mais pormenor à frente), de acordo com Cull (2008), “*broadly speaking, is the communication with foreign publics to establish a dialogue designed to inform and influence. There is no one definition of public diplomacy, and may be easier described than easily defined as definitions vary and continue to change over time. It is practiced through a variety of instruments and methods ranging from personal contact and media interviews to the Internet and educational exchanges (...). There are many methods and instruments that are used in Public Diplomacy, namely: listening, advocacy, cultural diplomacy, exchange diplomacy and international broadcasting.*”

O *soft power*, por vezes designado de “o coração e a mente da diplomacia”, segundo Nye (2005) “*is a concept developed to describe the ability to attract and co-opt rather than coerce, use force or give money as a means of persuasion. Soft power is the ability to shape the preferences of others through appeal and attraction (...). A defining feature of soft power is that it is noncoercive; the currency of soft power is culture, political values, and foreign policies (...). Recently, the term has also been used in changing and influencing social and public opinion through relatively less transparent channels and lobbying through powerful political and non-political organizations.*”

Por sua vez, a *realpolitik* refere-se à política ou à diplomacia baseada principalmente em considerações práticas em detrimento de noções ideológicas (Kissinger, 2014). O termo é utilizado, por vezes, com um sentido pejorativo, indicando tipos de política que são coercivas, imorais ou maquiavélicas. Por outras palavras, é uma tipologia de realismo político na qual as relações de poder tendem a aniquilar as pretensões de fundamentação moral (Curry, 2012).

A diplomacia cultural pode ser entendida como uma espécie de diplomacia pública e de *soft power* que inclui a troca de ideias, informação, arte e outros aspetos culturais entre nações e os respetivos povos, a fim de promover a compreensão mútua. De acordo com Walles (2009) “*ultimately, the goal of cultural diplomacy is to influence a foreign audience and use that influence, which is built up over the long term, as a sort of good will reserve to win support for policies. It seeks to harness the elements of culture to induce foreigners to: have a positive view of the country's people, culture and policies; induce greater cooperation between the two nations; aid in changing the policies or political environment of the target nation; prevent, manage and mitigate conflict with the target nation.*”

Por último, a diplomacia económica (tema analisado de forma abrangente nas secções seguintes) baseia-se em conhecimentos teóricos oriundos da literatura das relações internacionais, da análise da política económica internacional, da análise sistémica, das abordagens centradas no Estado ou na sociedade, do papel das ideologias na formação das políticas nacionais, das teorias da tomada de decisão e da negociação (Magalhães, 2005).

2.2.2. Diplomacia: O Novo Paradigma

A desintegração do mundo bipolar nas relações internacionais, causada pelo fim da Guerra Fria, impeliu os Estados a alterarem o seu *modus operandi* na defesa dos seus vários interesses, mormente económicos, adotando assim uma diplomacia com uma dimensão mais económica. Esta diplomacia económica constitui, por vezes, um paradoxal instrumento de prevenção, de resolução de conflitos e uma política externa eficaz dos Estados (Ponsatí, 2004; Mahbubani, 2013).

De acordo com Moita (2007), o fim da Guerra Fria e as consequências subsequentes (dissolução do sistema bipolar e a consequente redefinição do sistema /

ordem internacional no início da década de noventa, ao nível da liberalização do comércio, serviços e capitais) foram essenciais para a alteração do exercício da diplomacia e do conceito de diplomacia económica, que ganhou preponderância e se especializou no domínio económico e comercial. De acordo com Gilpin (2001), pode-se, deste modo, falar de uma nova diplomacia económica marcada por uma intervenção diplomática nas (intrincadas) relações de concorrência, por um lado, e, por outro, pode assumir-se que os Estados que anteriormente se concentravam em questões de segurança e política passaram a ter preocupações de raiz económica e, por sua vez, a interessarem-se pelas funções económicas da diplomacia.

Rana (2002 e 2004) conclui que as prioridades políticas e militares, questões mais tradicionais da diplomacia clássica ou pura, foram substituídas por prioridades económicas e que a diplomacia económica passou a integrar as agendas externas dos países desenvolvidos. Na mesma linha, Chatterjee (2011) e Rana (2011) asseguram que, do mesmo modo, os países em desenvolvimento ampliaram o espectro da sua diplomacia económica, embora com propósitos distintos. Estes últimos pretendiam sanar os problemas de ordem económica e, para tal, ingressaram em processos de integração regional e associaram-se às Organizações Internacionais de foro mais económico-comercial. Entre estas, destacam-se o Mercado Comum do Sul (Mercosul), a Cooperação Económica da Ásia e do Pacífico (APEC), a Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN), as quais foram criadas com o objetivo de acelerar o crescimento económico, de facilitar as relações comerciais (através da redução e/ou isenção de impostos e tarifas alfandegárias) entre os seus Estados-membros.

Neste processo generalizado emergiram novos atores nas relações económico-diplomáticas internacionais. Consequentemente, a diplomacia económica que anteriormente estava limitada aos atores estatais transforma-se e o sistema passa a ter um conjunto de *stakeholders* não-estatais. Surgiu, desta forma, uma interdependência política e económica entre os mais diversos mercados, Estados, Governos, empresas e ONGs (Walter, 2001; Green e Griffith, 2002).

Para Kerr e Wiseman (2013) a diplomacia económica surge numa fase em que a Geopolítica é acompanhada, quando não suplantada, pela Geoeconomia. A velha diplomacia, muitas vezes centrada nas relações bilaterais Estado a Estado e atribuindo, porventura, prioridade às questões de segurança, viu-se confrontada com uma paisagem da vida internacional significativamente nova, onde o Estado se encontra lado a lado com

outros agentes internacionalizados e onde as questões económicas quase tendem a prevalecer sobre o tradicional jogo político de forças. Kerr e Wiseman (2013) afirmam que a diplomacia económica pode ser entendida como um instrumento para a reorganização geográfica da prosperidade económica com repercussões evidentes no bem-estar das sociedades, em geral.

Mahbubani (2013) sustenta que a globalização foi determinante nesta viragem, pois não só aumentou o número de atores na diplomacia económica, como também acarretou exigências pesadas aos Governos, nomeadamente em quatro aspetos significativos:

1. A globalização aumentou o alcance e a variedade da diplomacia económica, pois: i) muitos assuntos tornaram-se ativos nas décadas de 90 e 2000, convertendo países comunistas em economias de mercado prósperas; ii) a agenda de Comércio passa ser muito mais vasta; iii) o ambiente torna-se num assunto global; iv) assiste-se à construção da nova arquitetura financeira; v) verifica-se o alívio da dívida e a aplicação de programas para os países pobres; vi) a segurança alimentar tornou-se um assunto importante; e, vii) o crime internacional, o terrorismo – 11 de setembro de 2001 – e o seu financiamento, tornaram-se ameaças globais.

2. A penetração da diplomacia económica intensificou-se. Determinados assuntos deixaram de ser internos, ultrapassando as fronteiras nacionais.

3. O número de países ativos na diplomacia económica expandiu-se e atualmente alcança todas as esferas do globo.

4. O poder dos Governos para modelar eventos é sensível em relação a outras forças.

De acordo com Rana (2011), *“about two generations ago, politics was in command and was the prime focus of foreign ministry work; the best diplomats specialized in this field. Then, commencing around the 1970s, economic diplomacy began to emerge as a major component of external relations, in some ways overshadowing political diplomacy; export promotion and foreign direct investment mobilization became the priority activities of the diplomatic system.”*

Anteriormente, Carrière (1998) já tinha apresentado uma definição bastante abrangente da diplomacia económica, definindo-a como a prossecução de objetivos económicos por meios diplomáticos, quer se apoiem, ou não, em instrumentos

económicos para os atingir. Esta definição abrangente englobava a diplomacia económica de chancelaria (ou diplomacia macroeconómica) e a diplomacia económica do terreno (ou diplomacia microeconómica). Nesta lógica, a diplomacia macroeconómica diz respeito à diplomacia económica de enquadramento, centrada na construção de sistemas ou regimes internacionais, e tem como ator principal o Estado, enquanto a diplomacia microeconómica está mais próxima da diplomacia económica contemporânea, tendo como atores centrais as empresas.

De acordo com Bayne e Woolcock (2011) e Woolcock (2012), atualmente a diplomacia económica processa-se através do uso de meios políticos para influenciar as negociações internacionais, com o objetivo de incrementar a prosperidade económica internacional, e do uso de influência económica para obter a estabilidade política. Desta forma, a diplomacia económica materializa-se ao influenciar, por exemplo, as decisões ligadas às atividades económicas transnacionais para estimular o comércio e o investimento internacionais. Complementarmente, Romih (2014) argumenta: “*nowadays, economic diplomacy plays a very important role in restoring economic stability, which is, in addition to political stability, essential for peace and prosperity elsewhere in the world.*”

Para Bayne e Woocock (2011), a diplomacia económica ocupa-se de questões económicas internacionais e, simultaneamente, de processos de decisão domésticos. Defendem que existe um vasto número de *players* envolvidos na diplomacia económica, tais como atores não estatais e a sociedade civil, juntamente com os Governos, visão semelhante à de Walter (2001) e à de Green e Griffith (2002).

Numa vertente de negociação, Bayne e Woocock (2011) defendem que apesar dos Estados estarem no centro da diplomacia económica, esta inclui, pois, os atores não-estatais, na medida em que a sua influência no processo de decisão é cada vez maior. Para estes autores, a diplomacia económica refere-se, sobretudo, ao processo de decisão e de negociação. Este processo de decisão e negociação enfrenta três tensões.

1. Tensão entre a Economia e a Política: num mundo ideal, os Estados seriam capazes de dissociar a política da economia. Contudo, os Estados são entidades políticas, em vez de económicas, logo a política invade constantemente a economia na prossecução dos objetivos internacionais. Os Governos esforçam-se por conciliar política e economia através dos objetivos propostos e dos métodos utilizados, de modo a não colidirem e a reforçarem-se mutuamente.

2. A interação entre as pressões domésticas e internacionais: na diplomacia política, os Ministérios dos Negócios Estrangeiros (ou de Relações Exteriores) são claramente dominantes. Na diplomacia económica são outros os departamentos que atuam e os Ministérios dos Negócios Estrangeiros podem dificultar a sua ação para manter o seu posicionamento. Em resultado, todos os diferentes interesses devem convergir de modo a que os Governos possam atuar numa linha convergente.

3. A tensão entre os Governos e os atores não-estatais: a penetração de fatores internacionais nas economias domésticas não é liderada pelos Governos, mas sim por agentes do setor privado – comerciantes, investidores e financeiros. Com o avançar da globalização outros grupos e movimentos sociais envolveram-se na diplomacia económica. As suas atividades influenciam a tomada de decisão dos Governos. Logo os Governos e os atores não-estatais devem articular-se de modo a tornarem a economia doméstica competitiva internacionalmente.

Pode assumir-se que com o aparecimento de novos atores nesta equação, a nova diplomacia económica já não se desenvolve apenas entre Estados. Não obstante, para Bergeijk *et al.* (2011), o Estado permanece como o ator primário da diplomacia económica. Para Morais (2006), atualmente, uma das ideias chave no domínio da diplomacia económica é a de que se trata de um território supranacional com vários atores (maioria não estatal) tendo, portanto, os Ministros dos Negócios Estrangeiros (ou das Relações Externas) de aprofundar as suas capacidades institucionais no relacionamento entre atores públicos com os privados.

Bergeijk *et al.* (2011) enunciam os quatro campos de literatura em que o conceito de diplomacia económica tem alcance:

1) Relações internacionais: em que se associa a questões relacionadas com a segurança nacional, onde os interesses nacionais são estabelecidos em termos de estabilidade internacional;

2) Economia: enquanto instrumento para aumentar a prosperidade económica, em três perspetivas: comércio internacional; relações entre comércio e conflito ou cooperação; e perspetivas de estudos de negócio.

3) Economia política internacional: contexto em que surgem os conceitos de *trade* ou *commercial diplomacy* (diplomacia do comércio ou diplomacia comercial).

4) Negociação: diplomacia como instrumento de organização da sociedade internacional, garantindo o balanço de poder e evitando o conflito de interesses.

No tocante às representações externas, Rose (2005) identifica as redes de representação externa existentes, nomeadamente: embaixadas; consulados-gerais; consulados honorários; escritórios de comércio; seções de embaixadas e outros escritórios. Apesar de considerarem que todas as formas de representação externa são eficientes, embora em graus diferentes, Van Bergeijk (2009), Naray (2011 e 2012) e Van Bergeijk e Moons (2013) concluem que, dada a sua dimensão e visibilidade, as embaixadas e os consulados gerais têm maiores impactos económicos. A título de exemplo, Naray (2012) explica que a abertura de uma embaixada ou consulado adicional pode representar um aumento de 6 a 10% no fluxo das exportações.

Farto (2006), na linha do argumento de Naray, defende que neste novo paradigma / modelo de diplomacia, não obstante as várias formas de representação externa apresentadas por Rose (2005), sobressai o papel das embaixadas, dos consulados e dos escritórios de comércio, que se inserem numa estratégia de promoção do país, de captação do investimento, de divulgação turística e de outros interesses diversos. Berridge (2005) defende que a *praxis* da diplomacia comercial tem como um dos seus elementos basilares as missões externas para promover as exportações e o IDE, pelo que, neste novo enquadramento, os representantes dos Ministérios dos Negócios Estrangeiros assumem um novo papel de “vendedores” de uma imagem comercializável do seu país de origem.

De acordo com Chatterjee (2011) e Rana (2011), as relações económicas e comerciais são o *core business* da diplomacia. Estes autores referem que os países desenvolvidos e em desenvolvimento consideram a mobilização do IDE e a promoção das exportações como a essência dos seus interesses; neste domínio destaca-se o papel, uma vez mais, assumido pelas embaixadas. Em estudos anteriores, Rana (2007) sublinha igualmente que todos os países são competidores na corrida pelo IDE e que nesta competição, as embaixadas desempenham um papel de relevo, enquanto plataforma de contactos.³ Destaca também a promoção turística, que para determinados países deve ser considerada prioritária.

³ No quadro da promoção das exportações e do investimento, Rana (2007) distingue as múltiplas tarefas desenvolvidas pelas embaixadas, nomeadamente: i) a análise das exportações existentes entre o país de origem e o mercado alvo; o apoio às pequenas empresas; ii) as funções promocionais (fornecer dados sobre o mercado, contacto com importadores locais, visitar feiras, diálogo com outros atores, produzir estudos de mercado sobre os produtos com potencial interesse exportador); iii) o apoio na resolução de disputas

Em Muldoon (2005), Kabet (2010) e Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (2011), constata-se que no arsenal de instrumentos da diplomacia económica constam, por exemplo, uma presença comercial que funciona como vetor de influência; uma posição de credor que justifica o uso de meios de pressão; uma vantagem financeira ou tecnológica que permite ser escutado e entendido; ou uma capacidade de investimento que se traduz em influência.

Todos estes instrumentos são explorados pelos países para reforçar a sua posição no mundo das relações internacionais e económico-comerciais. A arma económica da diplomacia é utilizada pelos Governos, por exemplo, como um dos meios de intervenção económica para alcançar os seus fins. Pode tratar-se de um favor, de uma ajuda financeira ou de um benefício aduaneiro, de uma sanção ou de uma pura manifestação de hostilidade (sob a forma de uma guerra tarifária, de um embargo ou de um bloqueio).

Como tem evoluído a diplomacia económica ao longo do tempo? Procurando sintetizar a evolução da diplomacia económica moderna, apresenta-se a Tabela 2. Esta apresenta uma tipologia dessa evolução na perspetiva europeia / ocidental. Apresenta uma ideia concisa sobre as mutações entretanto ocorridas, desde aquilo que pode considerar-se ser a sua primeira configuração moderna, ocorrida durante o século XIX, até os dias de hoje (Silva, 2002).

comerciais; iv) os incentivos à realização de missões comerciais ou económicas (comprometimento da embaixada com a missão comercial desde a preparação do programa ao acompanhamento por oficiais da embaixada às sessões de negócios nas Câmaras de Comércio locais e em diversas cidades para maximizar o impacto); e, v) a promoção de encontros vendedor-comprador.

Tabela 2 - Fases de evolução da diplomacia económica

1ª Fase: da segunda metade do século XIX à I Guerra Mundial⁴
A diplomacia económica era essencialmente prosseguida através de políticas de domínio e partilha do mundo, implementadas por um reduzido número de potências europeias / ocidentais. O objetivo fundamental consistia em obter vantagens económicas através de mecanismos de dominação colonial.
2ª Fase: do fim da I Guerra Mundial aos anos 1970
No imediato pós-II Guerra Mundial e face ao colapso da ordem económica anterior, a diplomacia económica concentrou-se essencialmente nas negociações de acordos multilaterais, designadamente em matéria de pagamentos internacionais, no estabelecimento de mecanismos financeiros de último recurso e no restabelecimento da ordem comercial internacional. O exemplo mais importante foram as negociações de Bretton Woods (1944) e a implementação dos respetivos acordos.
3ª Fase: dos anos 1980 até à atualidade
Envolvimento da diplomacia nas atividades internacionais das empresas nacionais, quer apontando oportunidades ou facilitando o acesso a novos mercados – seja a nível do comércio ou do investimento –, quer procurando atrair as empresas estrangeiras para investir em território nacional. A diplomacia passou a ter também um papel ativo no alcance dos objetivos económicos de governos nacionais no que a bem-estar, competitividade, desenvolvimento e crescimento económico diz respeito.

Fonte: Adaptado com base em Silva (2002).

De acordo com Ögütçü e Saner (2008), atualmente é impensável que os interesses económicos de um Estado e das empresas possam ser melhor defendidos sem uma atuação constante e ativa das suas estruturas governamentais. Destacam-se, naturalmente, os Ministérios encarregados da política externa e da atividade económica. Poucos países não atendem a esta nova realidade. Como sublinham, os países ricos e países em desenvolvimento consideram, de modo similar, a captação do investimento externo e a promoção das exportações como a essência da defesa dos seus interesses no estrangeiro, concluindo que num mundo globalizado, a diplomacia económica apela cada vez mais para menos geopolítica e mais para economia.

Van Bergeijk e Moons (2009) defendem que a diplomacia económica tem um impacto positivo nas questões de segurança, nacional e internacional. Para estes autores *“economic diplomacy has a viable role to play and may provide the risk management system for critical international situations. Successful and effective economic diplomacy builds economic security on a recipe with three ingredients: stronger and broader*

⁴ No período da sua primeira configuração, o mundo encontrava-se num momento no qual os interesses económicos dos Estados se interligavam, estreitamente, com as rivalidades entre impérios coloniais, tendo subjacentes claras lógicas de dominação de outros territórios e populações. Não havia na altura, naturalmente, uma economia globalizada com as características que esta hoje apresenta, nem existia a multiplicidade de atores hoje encontrados no plano internacional.

bilateral economic relations; public and private sector based; mutual interests and benefits as an anchor.”

De acordo com Rana (2014), a diplomacia económica compatibiliza objetivos políticos e económicos, o que acaba por definir os domínios da política económica externa. Esta concilia os objetivos nacionais em matéria de política externa com as ambições económicas face ao exterior. Segundo Farto (2006), a diplomacia económica possui também os seguintes objetivos primários:

- a) A promoção de uma imagem positiva de um país – como produtor de bens e serviços de qualidade, como destino turístico e de investimentos de excelência;
- b) O aprofundamento das relações entre os Governos e os agentes económicos estrangeiros, os investidores económicos e os responsáveis por fluxos comerciais relevantes;
- c) O apoio à internacionalização das empresas nacionais, tanto no comércio como no IDE.

Figura 1 - Os objetivos atuais da diplomacia económica



Fonte: Farto, 2006.

De acordo com a Figura 1, a diplomacia económica pode enquadrar-se nos domínios políticos, político-económicos e económicos. Ponsatí (2004) defende que a diplomacia económica promove a resolução de conflitos, ou seja, em geral, o maior inter-relacionamento económico tende a reduzir a conflitualidade entre os Estados. Portanto, a diplomacia económica no seu domínio político atua como um instrumento de integração regional e para a consequente resolução de conflitos numa dada região. Por outro lado, a integração económica regional é também um meio para exercer-se a ação da segurança.

A diplomacia económica, na sua vertente político-económica, pode exercer uma ação reguladora, nomeadamente através da participação de um dado país nas negociações para a definição da Ordem Económica Internacional e na construção de Agrupamentos

Regionais. Através destas ações, a política externa, utilizando a diplomacia económica, organiza a transferência de poderes internacionais e regionais, uma vez que os Estados nacionais perderam a exclusividade do controlo sobre os seus processos económicos e sociais, embora possuam ainda margens elevadas de responsabilidade, que vão desde a utilização dos meios orçamentais até à preservação da coesão social (Barwinski, 2012).

A diplomacia económica é, contudo, muitas vezes confundida com a diplomacia comercial. A ação da diplomacia económica na sua vertente comercial ou competitiva norteia-se por objetivos exclusivamente económicos, embora enquadrados por regras e acordos estabelecidos a outros níveis. A ação competitiva refere-se sobretudo à afirmação de um Estado competitivo e ao apoio às empresas nacionais operando na esfera internacional. De igual modo, cumpre ao Estado utilizar os instrumentos financeiros que tem ao seu dispor para realizar investimentos no desenvolvimento do tecido empresarial em áreas como a inovação, o desenvolvimento tecnológico e a capacitação dos recursos humanos das empresas nacionais.

Em suma, o novo paradigma da diplomacia passou a abordar novas temáticas e a ter novos objetivos e desafios. Apesar dos assuntos económicos se encontrarem, na maioria das vezes, no topo das suas agendas, assuntos como o combate ao terrorismo passaram a ter maior destaque, em termos de política externa. Por outro lado, a diplomacia económica, *strito sensu*, diverge da atividade diplomática genérica por envolver sujeitos privados, nomeadamente as empresas multinacionais ou outras organizações não-governamentais. Neste domínio, Hocking (2004) afirma: “*it is possible to analyse the development of at least some national trade policy environments in terms of a shift from a ‘club’, through an ‘adaptive club’ to a ‘multistakeholder’ model.*”

A diplomacia económica, que na sua génese se ocupava especificamente das relações comerciais, atualmente envolve a promoção do investimento, do turismo e o apoio às empresas e aos empresários nacionais. Envolve ainda a elaboração de estudos económicos e de mercado, visando uma estratégia de internacionalização da economia, suportada numa rede dinâmica de agentes diplomáticos e económicos, que implica a promoção e divulgação da marca nacional (*national branding*).

2.2.3. Diplomacia Económica e Diplomacia Comercial

Saner e Yiu (2003) apresentam uma abordagem interessante sobre o conceito de diplomacia económica, distinguindo-a da diplomacia comercial. Para estes autores, a diplomacia económica *“is concerned with economic policy issues, e.g. work of delegations at standard setting organisations such as WTO [...]. Economic diplomats also monitor and report on economic policies in foreign countries and give the home government advice on how to best influence them. Economic Diplomacy employs economic resources, either as rewards or sanctions, in pursuit of a particular foreign policy objective.”*

Por sua vez, *“commercial diplomacy (...) describes the work of diplomatic missions in support of the home country’s business and finance sectors in their pursuit of economic success and the country’s general objective of national development. It includes the promotion of inward and outward investment as well as trade”* (idem).

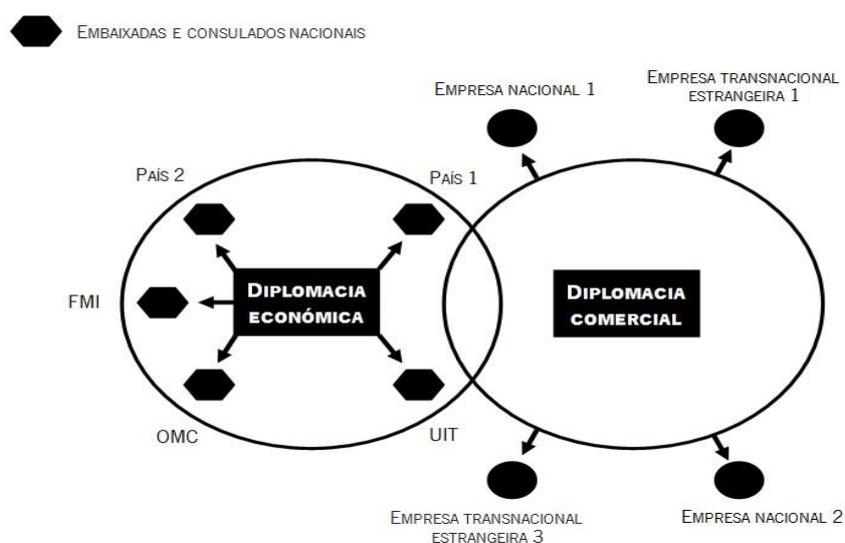
Deste modo, o conceito de diplomacia económica possui um sentido “macro”, que se relaciona com aspetos da política, podendo incluir benefícios e sanções económicas de um Estado a outro na persecução de um objetivo de política externa em particular, por vezes denominado de arte económica de governar (*economic statecraft*). Esta vertente pode ainda assumir uma forma bilateral ou multilateral, por exemplo, ocorrendo em ONGs ou na OMC, como se pode constatar na Figura 2.

O conceito de diplomacia comercial, por sua vez, assume implicitamente uma abordagem “micro”, ao debruçar-se sobre as missões diplomáticas na expansão das atividades comerciais e financeiras das empresas de um Estado no exterior. Inclui a promoção do IDE, fora e dentro do país, e do comércio (ver Figura 2). Relaciona-se fortemente com a recolha de informação relevante no domínio das exportações e das oportunidades de investimento pelos diplomatas, aproximando-se, em alguns casos, de uma atividade de aconselhamento ou consultoria.

Neste mesmo sentido, Moita (2007) refere que *“(...) a diplomacia comercial relaciona-se com o trabalho de missões diplomáticas mais ou menos dependentes do Ministérios dos Negócios Estrangeiros, apoiando os setores financeiro, industrial e comercial do país bem como as missões nacionais no estrangeiro em função do objetivo do desenvolvimento nacional. O diplomata que representa os interesses do seu país proporciona serviços às empresas (salvaguardando os interesses das empresas nacionais*

no estrangeiro e atraindo Investimento Direto Estrangeiro para o seu país) e reporta aos Ministérios dos Negócios Estrangeiros e da Economia, podendo ou não exercer as suas funções nos espaços das Embaixadas e Consulados do país no exterior. Este tipo de intervenção diplomática (...) integra-se numa orientação competitiva muito mais do que cooperativa e recorre a instrumentos muito mais associados ao *lobbying* e ao *marketing* do que à negociação.”

Figura 2 - Diplomacia Económica vs Diplomacia Comercial



Fonte: Adaptado de Saner e Yiu (2003).

Em relação às áreas de intervenção da diplomacia comercial, este autor divide-as em três: i) a análise, avaliação e apoio; ii) a promoção do país no quadro de cada mercado-alvo; e, iii) a ativação de canais de comunicação e influência. A análise, avaliação e apoio, referem-se à análise de situação; à identificação de restrições e entraves; à deteção de novas tecnologias; à avaliação política de riscos de investimento; à exploração de oportunidades de negócio e apoio; e ao apoio com cedência de meios (oferta de uma estrutura de acolhimento nas Embaixadas e aos representantes profissionais para a organização de ações de promoção pontuais).

Em relação à promoção do país no quadro de cada mercado-alvo, destacam-se: a exportação de bens e serviços (através, nomeadamente, da organização de missões comerciais e do eventual acompanhamento de operadores nacionais durante as suas deslocações; as operações de comunicação e a difusão em coordenação com os organismos interessados); a atração do turismo; a captação de investimentos; e a gestão da ajuda (quando for o caso).

Finalmente, no que se refere à ativação de canais de comunicação e influência, esta reúne o acompanhamento das empresas nacionais; a organização do *lobby* nacional; a estruturação da rede de contactos, envolvendo associações empresariais, as câmaras de comércio e agentes económicos nacionais estabelecidos localmente; a mobilização de apoios internacionais (ou, por exemplo no caso de Portugal, a mobilização de apoio comunitário); e o estabelecimento de relações entre operadores nacionais e estrangeiros.

Ainda para Moita (2007), a diplomacia económica deve dispor de meios e recursos orçamentais que a sua missão exige, permitindo-lhe deslocar-se sem entraves nos países de acreditação e de comunicar, segundo as exigências de rapidez, as situações e toda a ação que concorra para a realização dos seus objetivos.

A emergência de novos atores na esfera económica internacional fez emergir novas funções e cargos, quer entre os atores públicos quer entre os não públicos. Os novos entrantes não públicos na arena diplomática representam múltiplos grupos e organizações de interesses infranacionais, nacionais e internacionais. Estes atores heterogéneos praticam diferentes formas de diplomacia para prosseguir os seus próprios objetivos. As funções / papéis diplomáticos que lhe estão associados, em coexistência e / ou competição com os Estados soberanos, podem ser caracterizados da forma apresenta no Tabela 3.

Tabela 3 - Funções e cargos da diplomacia económica moderna

Atores	Funções	Papel
Atores Públicos	- Diplomacia económica - Diplomacia comercial	- Diplomatas económicos - Diplomatas comerciais
Atores não-estaduais	- Diplomacia corporativa - <i>Business Diplomacy</i> - <i>National NGOs</i> - <i>Transnational NGOs</i>	- Diplomatas corporativos - <i>Business diplomats</i> - <i>National NGOs diplomats</i> - <i>Transnational NGO diplomats</i>

Fonte: Adaptado de Saner e Yiu (2003).

De acordo com Saner e Yiu (2003), a atividade diplomática comercial envolve, para além dos governos, três tipos de atores essenciais, nomeadamente: as empresas multinacionais, os representantes das Câmaras de Comércio e as ONGs. Os Governos, em particular, através das embaixadas e dos consulados, tem por objetivo apoiar a internacionalização da economia, prestando apoio às empresas nacionais de pequena e

média dimensão na tomada de decisões de investimento, na divulgação das oportunidades de negócio, promovendo uma ação competitiva.

No quadro do surgimento destes novos atores, o exercício da diplomacia económica pode ser descrito pelo modelo de diplomacia triangular, introduzido por Strange (1992) e por Stopford *et al.* (1995), que distingue três dimensões de relacionamento (ver Figura 3). Este modelo resulta da colaboração entre académicos da área da economia política internacional e da área dos negócios internacionais. O modelo focaliza-se na análise das relações entre atores estatais (ou públicos) e não-estatais (ou privados), particularmente entre os Governos e as empresas. O conceito de *triangular diplomacy* estabelece os três níveis de negociação: Governo-Governo⁵, empresa-empresa⁶ e Governo-empresa⁷, embora se possa incluir também, nesta análise, as organizações internacionais.

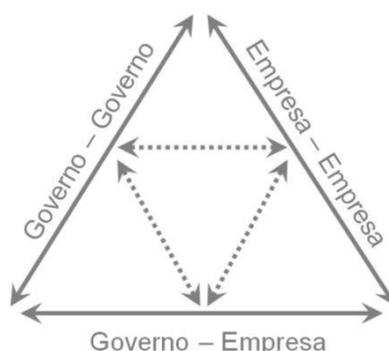
⁵ No âmbito das tradicionais relações Governo-Governo, a diplomacia económica pode ser traduzida como a utilização da capacidade de influência política dos Estados a favor dos seus interesses económicos nos mercados internacionais. As relações de força económica influenciam decisivamente os equilíbrios políticos. Tal ocorre na hora de argumentar e decidir a configuração dos grupos de poder mundial, seja o G7, o Conselho de Segurança ou outros. Os governantes mais diligentes não descuidam o favorecimento da promoção dos seus ativos e interesses económicos ou de utilizar o seu poder para canalizá-los. As relações convertem-se em instrumentos ou em armas políticas. É aqui que se encontra uma das zonas de contacto entre diplomacia e economia.

⁶ As empresas, tal como os Estados, enfrentam também os problemas do aumento da complexidade, que derivam das alterações na economia política internacional. Passaram a ter estruturas e *managers* locais em detrimento da estrutura monolítica de comando central utilizada anteriormente. O modelo de diplomacia triangular defende que as empresas, principalmente as de países em desenvolvimento, devem colaborar e estreitar os seus laços através de parcerias e alianças que possibilitem a exploração de vantagens competitivas. Dentro destas vantagens assinalam-se a transferência tecnológica, o conhecimento e a adaptação dos produtos/serviços aos mercados externos, entre outras

⁷ “(...) *firms have become more involved with governments and governments have come to recognise their increased dependence of the scarce resources controlled by firms*” (Stopford *et al.*, 1995). As alterações da economia política internacional durante as últimas décadas (particularmente na década de 80) alteraram as relações entre os Estados e as Empresas Multinacionais. Destas alterações derivou um particular aumento da interdependência entre os Estados e as empresas. “*Cross-border competition is intensifying for both firms and states. For firms, decisions in one country are now more frequently influenced by choices made elsewhere. (...) States are also competing among themselves to woo new investors*” (idem). De acordo com o modelo de diplomacia triangular, as relações Governo-empresa desenvolvem-se no âmbito de uma diplomacia comercial ativa, fortalecendo as zonas de livre-comércio e a interação entre o Governo e o setor privado. Reciprocamente, as empresas tornaram-se mais envolvidas com os Governos e os Governos com as empresas. Neste sentido, os Governos tornaram-se mais dependentes dos recursos controlados pelas empresas. Complementarmente, no contexto das relações entre o Estado e as empresas e da política económica na diplomacia, Lee e Hudson (2004) afirmam: “*in a growing number of countries diplomatic systems are being overhauled so that the commercial activities of diplomatic services have been centralised, the commercial activities of diplomats have been extended, and business interests have been formally integrated within diplomatic systems. These changes result directly from the tendency of governments to reorganise, and in many cases merge, their trade and foreign ministries, as well as the strategy of building formal business-government links within diplomatic institutions.*”

Stopford, Strange e Henley (1995) investigaram os processos de negociação e de tomada de decisão entre Governos e empresas em projetos de investimento em vários países em desenvolvimento. Com base nos resultados obtidos defendem que a proximidade entre os Governos e as empresas não é recente, mas que as alterações na diplomacia intensificaram este relacionamento. Atualmente as negociações e as suas regras não estão confinadas às fronteiras dos Estados e defendem que estas se realizam numa base triangular. Esta condição deriva das alterações, em termos de atores, da nova diplomacia económica que atualmente engloba os atores tradicionais, como os Embaixadores e os Ministros dos Negócios Estrangeiros, mas também membros de outros Ministérios e executivos de empresas locais e multinacionais. Estes agentes da diplomacia económica conduzem negociações bilaterais e multilaterais.

Figura 3 - Modelo de diplomacia triangular

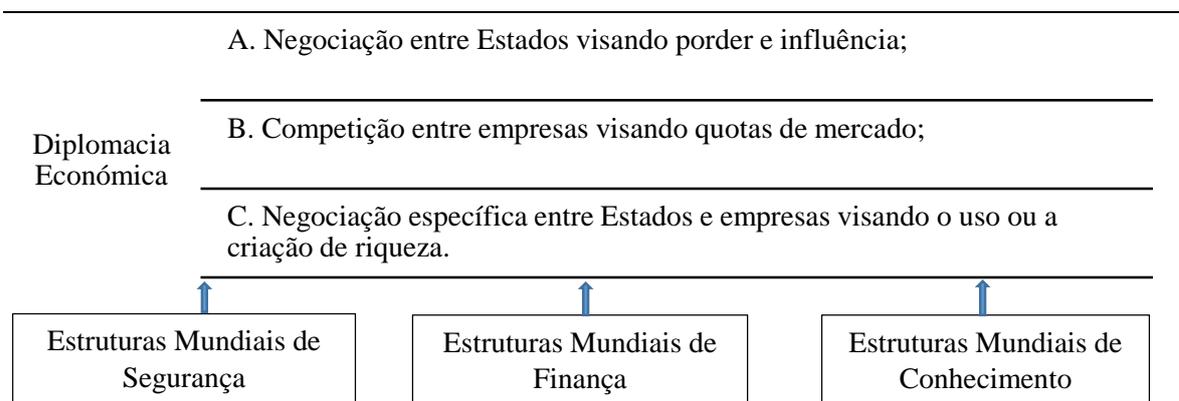


Fonte: Adaptado de Stopford, Strange e Henley (1995)

Os autores supramencionados descrevem ainda nesse modelo de diplomacia triangular as alterações na economia política internacional, concluindo que em geral os Governos dos países desenvolvidos perderam poder negocial para as Empresas Transnacionais, que atualmente controlam o capital e a tecnologia. Contudo, os Estados controlam o acesso ao território nacional e à mão-de-obra. O aumento do poder de negociação por parte das Empresas Transnacionais deriva, para estes autores, do sistema capitalista contemporâneo e da elevada importância atribuída à tecnologia e ao capital.

A Figura 4 representa as três componentes críticas e interligadas da nova diplomacia que são crescentemente influenciados por estruturas externas. De acordo com Stopford, Strange e Henley (1995), as estruturas externas que exercem influência sobre as componentes da diplomacia económica são: i) estruturas mundiais de segurança; ii) estruturas mundiais de finanças; e, iii) estruturas mundiais de conhecimento.

Figura 4 - Diplomacia económica: componentes críticas e interligadas



Fonte: Stopford, Strange e Henley (1995).

Sen e Velde (2009), no de caso específico sobre a África Subsariana, considerando a análise do impacto económico provocado pela relação Estado-empresas em 4 países (Gana, Ilhas Maurícias, África do Sul e Zâmbia), afirmam que *“when the state and business interact effectively they can promote a more eficiente allocation of scarce resources, appropriate industrial policy and a more effective and prioritised removal of key obstacles to growth, than when the two sides fail to co-operate or engage in harmful collusion.”*

Estes autores afirmam também que, por exemplo, no caso da Zâmbia, fóruns consultivos formais, por um lado, executam funções úteis que ajudam as empresas a nível macro e, por outro, fornecem mecanismos novos e transparentes para canalizar as propostas dos privados no orçamento de Estado, sugerindo que as organizações empresariais e os atores privados têm influenciado os orçamentos governamentais, mais do que outras partes interessadas, tais como as ONGs.

Sen e Velde (2009) defendem que, para além das formais, existem relações Governo-empresas (SBR) informais. *“Business association membership is frequently associated with better firm performance. In several African case studies business membership leads to better firm performance by reducing policy uncertainty and lobbying, but individual lobbying remains important. The studies have a number of take away messages. For academics, the case studies provided new ways (methods and methodologies) of examining growth by including SBRs (empirical examinations rooted in theory). For government policy makers, whilst it is known that informal networks matter, formalised ways of engaging with business can also be useful for economic*

development. For business leaders, engaging in a well informed democratic conversation with government helps (and pays for itself); SMEs feel underrepresented in meetings with business. And for donor agencies, it is important to consider SBRs in advice and in governance indices.”

Maxfield e Ben Schneider (1997), no tocante à eficácia das SBRs, identificam três características essenciais, nomeadamente: a transparência, a reciprocidade e a credibilidade. Apresentam também uma série de relações estreitas e de colaboração entre burocratas e capitalistas que melhoram elementos do desempenho económico. Desafiam as expectativas convencionais que concluem que tais relações levam, inevitavelmente, ao *rent-seeking*, à corrupção e ao conluio.

A partir deste estudo Sen e Velde (2009) elaboram um *framework* para as relações entre Estado, empresas e homens de negócios suscetível de impactar positivamente na política económica de um determinado país. Entre outras, descrevem que as três funções / características principais para este tipo de relacionamento são: i) a facilitação do intercâmbio de informações; ii) a avaliação de desempenho e das políticas governamentais; e, iii) a redução da incerteza política.

Stopford, Strange e Henley (1995), igualmente, preceituam que deve existir uma maior proximidade entre empresas e Governos, afirmando que numa realidade onde, cada vez mais as empresas são as protagonistas das relações económicas internacionais e do mercado global, torna-se necessário, em termos de negociação, que os Governos ofereçam apoio às suas empresas, como por exemplo, através da organização de visitas oficiais. Defendem que o retorno das visitas oficiais nas relações económicas bilaterais, nomeadamente ao nível do comércio externo, é muito positivo e resulta muitas vezes na concretização de negócios.

Na linha do mencionando anteriormente, Nitsch (2007) defende que a presença de representações diplomáticas, como Embaixadas e Consulados promovem as exportações. Não obstante, as visitas oficiais conferem uma maior visibilidade e repercussão (coordenação de políticas bilaterais, por exemplo). Este autor conclui que uma visita oficial promove o crescimento do comércio bilateral em cerca de 8 a 10%, complementado que “*state visits are important. They are the highest form of diplomatic contact between two countries, and they often mark the further development in bilateral economic relations.”*

Feketekuty (2012), por sua vez, defende que a diplomacia comercial visa influenciar não só as exportações como também a política externa do governo e as decisões reguladoras que afetam, globalmente, o investimento e o comércio. Deste modo, estas influências implicam o diálogo entre homens de negócios, representantes das organizações não-governamentais e oficiais dos Governo.

No quadro da diplomacia comercial, o diplomata comercial é um profissional que defende os interesses de um Estado em questões de política económica, especialmente direcionadas para a captação de IDE e a promoção do comércio internacional, evitando conflitos políticos entre as nações em questões comerciais. Feketekuty (2012) argumenta ainda que se este estiver ligado a um grupo de pressão ou *lobby* terá como objetivo influenciar o governo de modo a obter resultados que satisfaçam os interesses de quem representa.

Segundo Bergeijk (2011), os diplomatas comerciais assistem as empresas ao exercerem influência política, desempenhando as seguintes funções: i) a promoção do comércio e do investimento; ii) a recolha de informação e apoio; iii) a garantia dos direitos de propriedade; e, iv) a participação na elaboração da política externa nacional defendendo os interesses das empresas do país.

Neste sentido, Badel (2009 e 2010) exemplifica o caso da França onde, há já largos anos os grandes embaixadores e alguns ministros das Relações Exteriores manifestam publicamente o seu respetivo interesse em apoiar a expansão das empresas francesas internacionalmente e o seu sucesso no exterior, especialmente nos países emergentes. Esta ideia é corroborada por Fabius (2012).

Segundo Naray (2008) os diplomatas comerciais desempenham três funções-chave: i) facilitadora (coordena e fornece logística para encorajar a transação ou a sua preparação estabelecendo o contato entre exportador-importador); ii) consultiva (recolha e análise de informação); e, iii) de representação (dos interesses económicos e negociais, comunicando e defendendo as posições e interesses do seu país).

Para Saner e Yiu (2003) os novos diplomatas, quer sejam económicos ou comerciais, têm como funções principais:

- a) A negociação da arquitetura de governação económica global;
- b) A definição de padrões nas Organizações Internacionais;

- c) A gestão de alianças e coligações entre *multi-stakeholders*;
- d) A adequação das políticas de desenvolvimento socioeconómico e ambiental.

De acordo com Magalhães (2005), o perfil do diplomata comercial tende a determinar as suas preocupações no desempenho da sua actividade; o diplomata tradicional, que percebe as questões comerciais como elementos do contexto político e diplomático, prioriza a satisfação do seu Ministério de Negócios Estrangeiros; o funcionário público da economia interpreta a sua função num quadro da economia internacional e procura agradar ao seu ministro de economia; por último, o gestor diplomata valoriza a natureza do negócio e procura focalizar-se na satisfação do cliente.

Em suma, pode considerar-se que a diplomacia comercial é um ramo mais especializado da diplomacia económica. Tendo em conta o novo paradigma da diplomacia e o papel da sua vertente comercial e económica, um fator determinante nos processos de implementação das ações de política externa, visando a satisfação dos interesses nacionais, a nível político-económico, envolvem a promoção da ligação e a convergência de ação entre o setor público e setor privado.

2.2.4. Diplomacia Pública e Diplomacia Privada: Conceitos e Complementaridades

A diplomacia pública é a atividade desenvolvida pelos diplomatas que representam o governo nacional. Estes estão integrados nas embaixadas e consulados sob o domínio do Ministérios dos negócios estrangeiros e / ou das relações exteriores, constituindo um pilar importante de definição e de execução da política externa. Melissen (2005 e 2011) define a diplomacia pública como um instrumento utilizado pelos Estados para entender culturas, atitudes e comportamentos, construindo e gerindo relações, influenciando pensamentos e mobilizando ações para avançar com os seus interesses e valores, podendo tomar três formas: i) as parcerias público-privadas; ii) a *citizen diplomacy*; ou, iii) uma dimensão doméstica da diplomacia externa. Este autor defende que o objetivo supremo da diplomacia pública passa pela disseminação dos valores nacionais, assim como pela construção de uma linha de defesa face ao criticismo externo da estratégia nacional.⁸

⁸ Melissen (2005 e 2011) sugere o exemplo da *public diplomacy* norte-americana, marcada claramente por uma retórica pré e pós-11 de setembro. Houve um modelar da opinião pública interna devido à dimensão da sua diplomacia / política externa após o sucedido.

Mor (2006) e Huijgh (2012), na linha do supra descrito, determinam que a *public diplomacy* assume-se como a comunicação governamental dirigida às audiências estrangeiras para alcançar mudanças ou aos públicos domésticos para justificar as decisões de política externa. Neste quadro, Szondi (2008) destaca o surgimento da diplomacia pública europeia no século XXI, que inclui a participação de atores privados na diplomacia pública. Define igualmente o *nation branding* como a aplicação de técnicas de comunicação e de marketing para promover a imagem nacional, podendo ser interpretada como a dimensão económica da diplomacia pública ou a dimensão pública da diplomacia económica, ideia corroborada por Rasmussen e Merksens (2012).

A marca país constitui uma área de estudo da marca territorial, que ajuda a construir, gerir e valorizar os países, tendo como finalidade apoiá-los à concorrerem no mercado global, tratando-se de uma ferramenta que identifica fatores distintivos que criam valor, constituindo uma vantagem competitiva, num mundo concorrencial globalizado (Szondi, 2008; Carvalho, 2012).

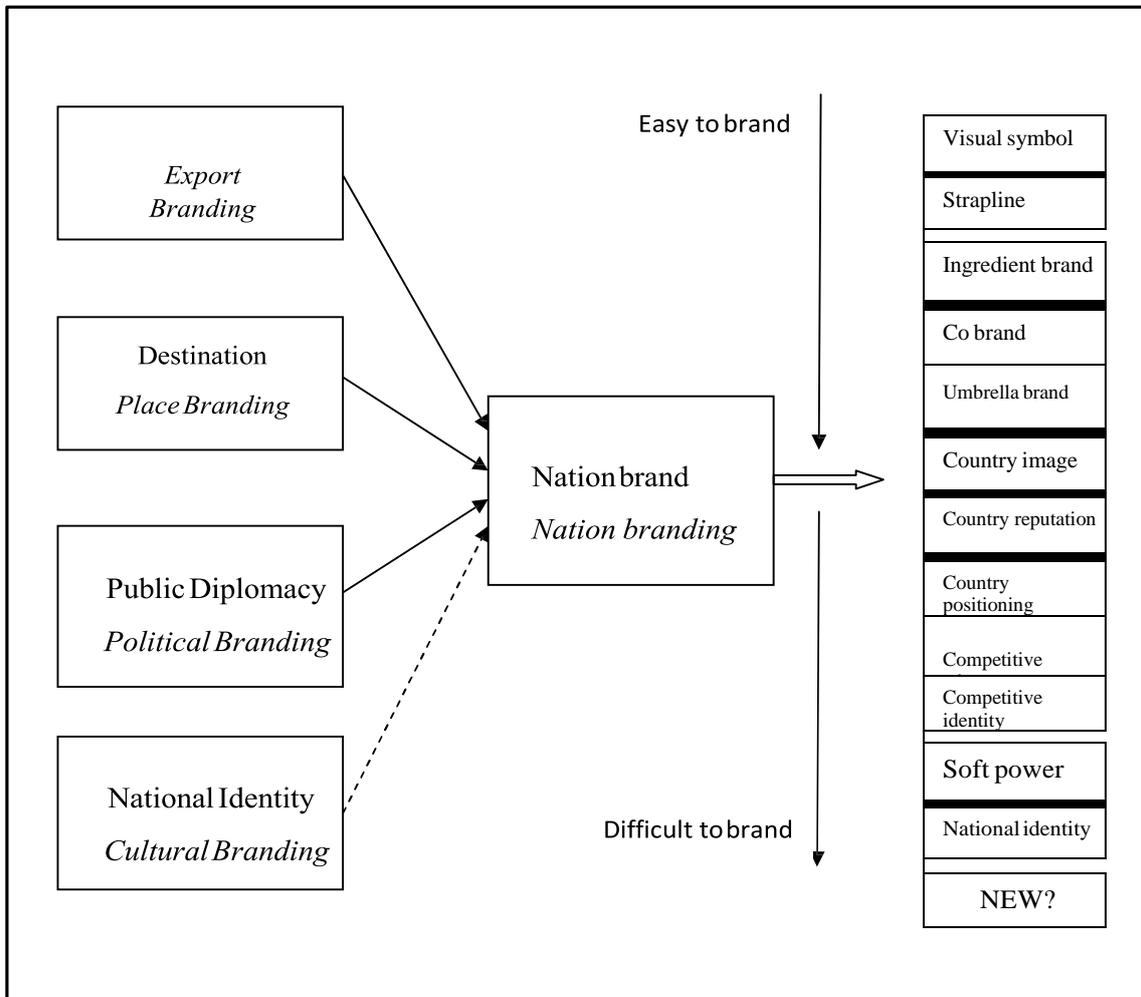
Ainda no âmbito do *nation branding*, que pode ser assumida com uma vertente da diplomacia económica, Fan (2010) propõe uma nova dimensão sobre o tema e enfatiza a necessidade de mudar o conceito simplista sobre “marca nação” para um conceito mais direcionado às atividades abrangentes de gestão da imagem de um determinado país (ver Figura 5). Concretamente refere que “*nation branding is a process by which a nation’s images can be created, monitored, evaluated and proactively managed in order to improve or enhance the country’s reputation among a target international audience*” e que “*nation branding is an extremely difficult subject to research. All published empirical studies of “nation” branding, under close scrutiny, are merely export branding, or destination branding, with none of them actually branding at the nation level. For example, «Malaysia: Truly Asia» is just a tourism branding.*”

Os países concorrem entre si para atrair investimentos nos seus territórios, visando o desenvolvimento num setor definido como estratégico. A literatura sobre o tema refere que as ferramentas de *nation brand* são úteis para diferenciar as vantagens competitivas e valor acrescentado, dado que a escolha de investidores e compradores de um produto-lugar e / ou serviço é influenciada pela perceção que possuem dos locais, bem como pela oferta global vantajosa que o local oferece.⁹ A título de exemplo, Gudjonsson (2005)

⁹ Nesta perspetiva, a procura por investimentos em países estrangeiros tem por objetivo obter altos níveis de retorno no novo destino a investir, a segurança para os investimentos efetuados, infraestruturas

sustenta que a marca país mais do que micro e macroeconomia, mão-de-obra barata, recursos naturais, turismo, políticas governamentais, marcas globais e internacionais, práticas de gestão ou cultura de negócio, deve basear-se na cultura da nação e como esta é percebida por outras nações.

Figura 5 - Conceptualização de Marca País



Fonte: Fan (2010).

Na linha do supradescrito, O’Shaughenssy e O’Shaughenssy (2000), Lee (2009) e Kim (2012) apresentam visões semelhantes às de Fan (2010), embora com pequenas diferenças nas respetivas conclusões. Por exemplo, O’Shaughenssy e O’Shaughenssy (2000) concluem que *“the biggest challenge in nation branding is how to communicate a*

adequadas, sistemas legais fiáveis, a mão-de-obra barata e / ou qualifica, incentivos fiscais, enquanto fatores determinantes. Esses fatores de atração estão intrinsecamente ligados à percepção que os países e / ou investidores possuem relativamente a um determinado país, isto é, da sua “imagem”, da sua marca.

single image or message to different audiences in different countries. The image of a nation is so complex and fluid as to deny the clarity implicit in a term such as brand image; and different parts of a nation's identity come into focus on the international stage at different times. In theory, nation branding calls for communicating in a coordinated and consistent fashion with multiple stakeholders. In reality, it is impossible to develop such a simple core message about a country that can be used by different industry sectors in different countries." A Tabela 4 apresenta a comparação entre a marca nação e branding comercial (*product brand* e *corporate brand*).

Tabela 4 - Comparação entre marca nação e branding comercial

	<i>Nation Brand</i>	<i>Product Brand</i>	<i>Corporate Brand</i>
Propósito	Aumentar reputação nacional	Ajudar as vendas e desenvolver relações	Melhorar a reputação e desenvolver relacionamentos
Dimensão	Política, económica, social e cultural	Económica	Económica e social
<i>Ownership</i>	Múltiplos stakeholders	Único proprietário	Único proprietário
Audiência	Diversa e internacional	Um segmento específico	Público em geral ou orientada

Fonte: Elaboração própria com base em O'Shaughnessy e O'Shaughnessy (2000), Lee (2009) e Fan (2010).

Num estudo sobre *country branding* em África, Mugobo e Ukpere (2012) afirmam: *"African countries stand to benefit immensely from this concept by re-branding themselves in order to spruce up their image and carve a niche for themselves on the global market as a way to achieve economic prosperity. Nation branding also presents African countries with the unique opportunity to reverse the brain drain that has hampered so much of their development. However, country branding is a very complex, costly and time consuming exercise. Implementing the concept with a shortterm focus has led to so many failures. Furthermore, many governments across the world, especially in Africa do not have and cannot afford to contract the expertise to effectively manage a successful nation branding programme."*

Para Dupasquier e Osakwe (2006), a África Subsariana é politicamente instável (por causa da alta incidência de guerras frequentes e intervenções militares na política), de conflitos religiosos e étnicos, fatores que fazem retrair os investidores. Segundo Anyanwu (2006), os maiores obstáculos à realização de negócios em África são, por um lado a corrupção, e por outro a fraca aplicação da lei e a falta de um mecanismo credível para a proteção dos direitos de propriedade.

Portanto, a partir das perspetivas dos autores anteriormente citados, pode assumir-se que o conceito de diplomacia económica, na sua vertente pública, deve ser visto dum modo alargado, abarcando todas as ações que contribuem para a afirmação no exterior da estrutura económica de um dado país. Neste conceito alargado são especialmente significativos dois sub-conceitos: i) o da “imagem” global de um país, em relação à sua dimensão empresarial, económica e social; e, ii) o de “embaixador” do país proveniente da sociedade civil ou seja, fora da estrutura diplomática oficial.

A imagem que um país consegue transmitir em relação à sua estrutura produtiva é muito marcante nas relações internacionais e constitui um factor de vantagem competitiva muitas vezes determinante.¹⁰ Por outro lado, os “embaixadores civis” são indivíduos que conseguem pelo seu comportamento e / ou excelência adquirir um estatuto de notoriedade além-fronteiras, contribuindo para a melhoria global da imagem dos seus países de origem, com reflexos directos nas potencialidades que se abrem para a actividade empresarial nesses países.¹¹

Por sua vez, a diplomacia privada ou diplomacia horizontal está assente e é sustentada por objetivos públicos de atores privados de um determinado Estado. É desenvolvida por entidades privadas tais como as organizações não-governamentais, as Câmaras de Comércio¹² e, maioritariamente, as empresas.

No âmbito da definição da diplomacia privada é sugerida a existência de uma *corporate diplomacy* segundo a qual as grandes empresas, devido aos seus recursos económicos e capacidades, desenvolvem uma crescente actividade diplomática, na medida em que se estabelecem em diversos países. Steger (2003) define o conceito de *corporate*

¹⁰ Por exemplo, por força dessa imagem, criou-se a convicção de que quando se adquire produtos alemães está garantida a fiabilidade e a robustez, que os produtos italianos são inultrapassáveis em design. Todavia, esta “imagem” muitas vezes não corresponde à realidade, já que se pode encontrar produtos espanhóis com maior robustez que os alemães, produtos dinamarqueses com melhor design que os italianos ou produtos franceses com maior precisão que os relógios suíços. A imagem, nesse sentido, é cuidadosamente tratada por um conjunto de atos, símbolos e comportamentos de indivíduos ou entidades dos países que não têm necessariamente uma ligação verdadeira e direta à actividade empresarial.

¹¹ O caso português é paradigmático. O José Mourinho e o Cristiano Ronaldo, por exemplo, influenciam o prestígio e a notoriedade dos produtos portugueses no exterior. Pode assumir-se que Figuras como Durão Barroso e António Guterres são “embaixadores” essenciais para a melhoria da “imagem” de Portugal e nesse sentido, agentes preponderantes da diplomacia económica do país.

¹² As Câmaras de Comércio desempenham um papel de promotoras do comércio internacional, agrupando as empresas e promovendo actividades de incentivo às trocas comerciais e à criação de *networking*. Segundo Davis (2000), impulsionam os Estados e as empresas ao procurarem permanentemente novos mercados e espaços de atuação económica. Em países com menor dimensão territorial estas acabam por adquirir um papel ainda mais relevante, uma vez que as economias nacionais vêm na internacionalização uma oportunidade de expansão. Por outro lado, como normalmente as empresas são de pequena dimensão, necessitam de um mecanismo de auxílio mais direccionado e robusto.

diplomacy como a capacidade de gerir sistemática e profissionalmente o ambiente negocial de forma a assegurar que o negócio é efetuado sem problemas, ocorrendo na tentativa de construir um ambiente favorável, na procura de alianças com associações industriais e ao assumir responsabilidade social. Segundo este autor, existe ainda um outro ramo e conceito da diplomacia: a *club diplomacy* que exprime o contexto mais elitista e secreto das relações diplomáticas.

Para Hocking *et al.* (2012), não obstante os vários conceitos e vertentes da política externa, existem dois modelos de diplomacia: i) o modelo hierárquico ou modelo centrado no Estado, baseado nas relações intergovernamentais; e, ii) o modelo de *network* ou *integrative diplomacy*¹³ no qual existem redes que incorporam atores públicos e privados (uma variedade de atores que partilham interesses convergentes e cooperam). Segundo Hocking *et al.* (2012), este é o *framework* de diplomacia que melhores performances consegue na promoção dos interesses nacionais de um país no século XXI.

Ainda sobre este modelo, estes autores acrescentam: “*this framework (...) integrates change and continuity, different agendas and arenas, different diplomatic processes and structures and machinery of diplomacy. Above all, it stresses the importance of the growth of international policy networks and, consequently, the importance of effective diplomacy, collaboration between professional diplomats and the representatives of a variety of international actors. As diplomacy engages a multiplicity of stakeholders in complex policy networks, there is a need for norms and standards by which they can operate. This will require a clearer definition of the role and responsibility of governments and their agents, other stakeholders, and the shaping of rules of engagement.*”

¹³ Esta conceptualização teórica – modelo *network* – foi desenvolvido em 2012 para a *Netherlands Institute of International Relations*, por Brian Hocking, Jan Melissen, Shaun Riordan e Paul Sharp no trabalho intitulado *Futures for Diplomacy, Integrative Diplomacy in the 21st Century*.

2.3. Conclusões sobre a Diplomacia Económica

A preocupação da diplomacia com as questões económicas não é um fenómeno novo e não é uma prática recente. Foi, desde sempre, uma componente importante da política e da ação externa dos Estados. Entretanto, o fim da Guerra Fria permitiu que as questões económicas passassem para primeiro plano na ação externa dos Estados. Com o avanço da globalização os países passaram a empenhar-se de forma decisiva no domínio económico da diplomacia, pois os resultados económicos e o bem-estar de um país passaram a estar mais dependentes da interação entre a economia nacional, as economias regionais e a economia mundial. Deste modo, a diplomacia económica assumiu uma muito maior relevância.

É no âmbito de uma maior relevância das questões económicas que, nas últimas décadas, o conceito de diplomacia económica foi desenvolvido como um mecanismo que envolve a comercialização de produtos e de serviços, a atração do investimento produtivo estrangeiro, a criação das melhores condições possíveis para a operação de investidores no exterior, a atração de fluxos turísticos, as negociações de natureza bilateral ou multilateral e, por vezes, a melhoria de acesso aos modelos internacionais de financiamento. Neste processo, os empresários passam a estar cientes de que uma ação concertada com o Estado é essencial para garantir que a defesa dos seus interesses é tomada em devida consideração no momento da definição das regras que afetam os negócios.

Em suma, no arsenal de instrumentos da diplomacia económica constam, por exemplo, uma presença comercial que funciona como vetor de influência; uma posição de credor que justifica o uso de meios de pressão; uma vantagem financeira ou tecnológica que permite ser escutado e entendido; ou uma capacidade de investimento que se traduz em influência. Todos estes instrumentos são explorados pelos países para reforçar a sua posição no mundo das relações internacionais e económico-comerciais. Pode tratar-se ainda de um favor, de uma ajuda financeira ou de um benefício aduaneiro, de uma sanção ou de uma pura manifestação de hostilidade (sob a forma de uma guerra tarifária, de um embargo ou de um bloqueio).

3. Contextualização: A Economia e Diplomacia em CV

3.1. Introdução

Este capítulo contextualiza e enquadra CV no quadro da elaboração deste trabalho de investigação. Caracteriza a economia cabo-verdiana (aspetos gerais) e reflete o posicionamento de CV em indicadores internacionais. Por último, descreve a história da diplomacia cabo-verdiana e analisa a diplomacia económica CV.

CV destaca-se pela estabilidade política, económica e social que apresenta em contraste com a maioria dos países da África. CV é um pequeno arquipélago de 4.000 quilómetros quadrados e de meio milhão de habitantes, localizado a 1.600 quilómetros ao sul das Ilhas Canárias e localizado a 570 km do oeste de Senegal. De acordo com o FMI (2014), o PIB durante o corrente ano crescerá (~) 3% e (~) 4% em 2016.

3.2. Caracterização da Economia Cabo-verdiana: Aspetos Gerais

CV beneficia do facto de se situar geograficamente no centro de importantes rotas comerciais que ligam a África e a Europa aos mercados da América do Sul e da América do Norte. CV tem registado um crescimento económico assinalável ao longo dos 40 anos da independência. A explicação para o crescimento advém de vários fatores, nomeadamente: i) o forte investimento em educação e saúde na era da pós-independência; ii) o processo de abertura da economia iniciado no final de década de 1980; e, iii) entre outros, devido às reformas de mercado e às privatizações a partir da década de 1990.

Acresce ainda referir diversos fatores adicionais de relevância como sejam o apoio da Diáspora, os esforços para ganhar a confiança dos doadores, o investimento em infraestrutura ao longo da última década, e a consolidação da democracia a partir de 1991. Um estudo recente comissionado pelo Banco Africano de Desenvolvimento (2010) apontou quatro grandes razões para o sucesso de CV desde a independência em 1975, nomeadamente: i) o investimento consistente em capital humano; ii) a boa governação e gestão do Estado e da economia; iii) a estabilidade político-social; e, iv) a generosidade da comunidade internacional, assim como os laços fortes com a diáspora global de CV.

A gestão eficiente permitiu ao país abandonar a pobreza extrema. O rendimento *per capita* passou, nas últimas três décadas, de 175 para aproximadamente 3.843 USD. A pobreza crónica diminuiu de 49% na década de noventa para 26% no ano passado. Isto tendo em consideração que CV, que se situa a 570 quilómetros da costa Africana, não

tem recursos naturais substantivos para além dos marinhos; não possui recursos minerais; e que a agricultura é ainda de subsistência devido à escassez da água (Barciela, 2015).

CV experimentou, para além da redução da pobreza, um crescimento económico robusto da independência a esta parte. Por exemplo, antes da crise internacional de 2009, a taxa de crescimento real do PIB foi, em média, superior a 6% de 2000 a 2007 (INE, 2015). O crescimento foi possível devido a fluxos robustos de IDE associados a setores da construção e turismo, das remessas da grande diáspora e da substancial ajuda oficial ao desenvolvimento de parceiros internacionais (com destaque para países da UE). O rápido crescimento mudou a configuração da economia, levando a uma transição de uma economia dominada pela agricultura e indústria para uma economia predominantemente baseada em serviços da atualidade. A dinâmica económica, em conjunto com os investimentos em programas sociais, também levou a ganhos significativos na redução da pobreza.

Dada a falta de recursos naturais e de economias de escala para sustentar uma base significativa de produção, a economia cabo-verdiana assenta, sobretudo, no setor dos serviços, com o comércio, os transportes, o turismo e os serviços públicos a representarem cerca de 72% do PIB (Economist Intelligence Unit, 2015).

Portanto, a base de produção de CV relaciona-se com as cadeias de valor globais principalmente através do setor de serviços (turismo) e da mão-de-obra a trabalhar no estrangeiro. O setor do turismo é o mais envolvido nas cadeias de valor globais, tendo-se tornado, desde 2005, num importante motor de crescimento.

O turismo, desta forma, tornou-se a principal fonte de crescimento e de divisas. Por exemplo, suportadas por uma forte procura externa, as receitas das exportações de turismo cresceram de 40 milhões em 2000, para 360 milhões de USD em 2012 (uma taxa de crescimento anual de 19%) e a participação do setor do turismo no total das exportações cresceu de 21% em 1999, para 45% em 2012 (INE, 2015). O turismo e as atividades relacionadas representam (~) 20% do PIB e mais de 90% das exportações. Não obstante, o setor não contribuiu significativamente para a expansão de outros setores, com exceção da construção (~10% do PIB), (African Economic Outlook, 2015).

De acordo com um estudo realizado pelo *World Travel and Tourism Council* (2015), CV é um dos 10 países do mundo onde o turismo mais crescerá a médio e longo prazo. Este ano, o país receberá cerca de 550.000 turistas, um número que deverá chegar

a um milhão em quatro ou cinco anos. Enquanto em 1998 o turismo era responsável por 4% do PIB, este ano será já superior 20%. Espera-se que a capacidade turística atual – 229 estabelecimentos turísticos (ET) e 10.800 quartos – aumente de forma significativa. Em 2013 o setor empregava cerca de 32.000 pessoas e no próximo ano estima-se que venha a empregar (~) 64.000 pessoas (Barciela, 2015).¹⁴

Tabela 5 - PIB de CV por setor, 2014 (%)

Setor	Peso setorial
Eletricidade, gás, água	2,3
Setor financeiro, imobiliário e serviços às empresas	17,9
Agricultura, Silvicultura, pesca e caça	9,4
Construção	10,4
Administração pública, Educação e saúde	16,8
Indústria Transformadora	5,6
Indústria Extrativa	0,4
Turismo	20,8
Transportes e comunicações	15,5
PIB a preços correntes	100

Fonte: African Economic Outlook (2015).

O setor primário é de particular importância para os cabo-verdianos, já que emprega um terço da população do país e a maioria da classe menos favorecida (40% da população habita em zonas rurais). No entanto, o setor cresceu modestamente, e a sua participação global no PIB diminuiu: a agricultura conjuntamente com as pescas caíram de 10% do PIB nos anos 1990, para 9% no final dos anos 2000 (INE, 2015).

Relativamente às pescas, barcos espanhóis, portugueses e franceses exploram maioritariamente os recursos haliêuticos (African Economic Outlook, 2015). A pesca artesanal enfrenta altos custos de transporte; a falta de certificação impede os pequenos operadores de fornecer peixe aos grandes hotéis das ilhas turísticas, e ainda mais de o exportar.

¹⁴ O Grupo Meliá, que já administra dois hotéis no Sal – Meliá Tortuga Beach e Dunas Beach Resort Meliá (o maior do grupo em África) –, abrirá outros dois hotéis entre 2016 e 2018. Entre outras cadeias que estão investindo em CV, figuram a cadeia Hilton (construção de um hotel de 240 quartos, de 46 milhões de euros); o Grupo Decameron New Horizon (vai investir 60 milhões de dólares em um complexo com 550 quartos); ou o Grupo francês Groupe du Louvre, que vai abrir um hotel casino em Mindelo (Ilha de São Vicente).

Pode afirmar-se que a agricultura é o núcleo da economia rural e uma das chaves para a redução da pobreza em CV. Os investimentos no setor agrícola da última década resultaram em alguns ganhos de produção e produtividade. Os esforços incidiram na gestão de irrigação, na construção de barragens e de reservatórios de água, na expansão da irrigação gota-a-gota, na introdução de novas tecnologias, nos serviços de extensão rural assim como na construção de estradas rurais e aumento do acesso à microfinança (DECRP III, 2012).¹⁵

Não obstante, a produção cabo-verdiana no setor consegue apenas satisfazer 20 a 30% do consumo de alimentos da população.¹⁶ Para além do nível de produção baixo, há questões relacionadas com o transporte de produtos para os mercados.¹⁷ Atualmente, a produção alimentar (agricultura, silvicultura, pesca e caça) tem um peso reduzido no PIB, tendo sido de 9,4% em 2014 (African Economic Outlook, 2015), o que implica que aproximadamente de 80% dos bens alimentares necessários ao país tenham de ser adquiridos ao exterior.

De acordo com o *World Agriculture Report* (FAO, 2012), o agronegócio pode aumentar o emprego, os rendimentos das classes menos favorecidas, diminuindo a pobreza. Segundo este relatório, em média, os crescimentos globais do PIB com origem na agricultura provaram ser de duas a quatro vezes mais eficazes no aumento do rendimento das classes menos favorecidas do que o crescimento gerado em setores não agrícolas.

O DECRP III (2012) considera a economia marítima um *hiper cluster* tendo em consideração a aglomeração de diversas atividades neste setor. Este *cluster* inclui o seguinte: i) o registo e desembarço de navios; ii) o transbordo de contentores; iii) o transbordo de pescado; iv) as pescas; e v) o *bunkering*. As pescas aparecem como um setor natural no processo de desenvolvimento de CV, sendo a mais importante base de

¹⁵ Estratégia de Crescimento e de Redução da Pobreza III.

¹⁶ CV localiza-se na árida região Subsariana, com uma extrema sazonalidade das chuvas. Assim, o foco principal deve ambicionar a solução do estrutural problema de mobilização da água, pelo que a superação desde constrangimento propícia a promoção da irrigação, o desenvolvimento e difusão de novas tecnologias de produção, a solução da questão logística e da cadeia de valor, o controlo de qualidade e a certificação, o processamento, o marketing e as vendas. (DECRP III, 2012).

¹⁷ Estas questões envolvem uma miríade de variáveis tais como altos custos de transporte, falta de capacidade de armazenamento em frio e outras formas de conservação pós-colheita, *standards* fracos de controlo de qualidade e ausência de mecanismos de certificação. Por outro lado, a taxa de adoção de irrigação gota-a-gota é ainda baixa, com a maioria dos agricultores a depender das chuvas.

bens transacionáveis para exportação. O desenvolvimento do setor é endógeno devido ao facto do mar ser o único recurso primário que CV possui em abundância.

O desenvolvimento deste setor pode ser alavancado pela extensão da plataforma continental (~800.000 km²) de CV.¹⁸ A pesca extrativa contribui atualmente com 1% a 2% para o PIB cabo-verdiano. Emprega aproximadamente 5.000 profissionais e contribui com 80% no total das exportações de mercadorias cabo-verdianas. Estima-se que com a devida exploração dos recursos marinhos a contribuição do setor possa chegar aos 10%, constituindo este potencial uma oportunidade para ações de IDE no arquipélago. Nos últimos anos, a captura nos mares do arquipélago com destino ao mercado nacional e à indústria de transformação rondaram as 15.000 toneladas/ano. Por outro lado, as capturas na ZEE destinadas ao mercado externo, sobretudo europeu, ascendem as 28.000 toneladas/ano, o que equivale a cerca de 50,7 milhões de euros (INE, 2015).

O setor da indústria, que corresponde a 6% do PIB, é pouco desenvolvido, condicionado pela pequena e dispersa população de CV, o que limita a possibilidade de gerar a escala de produção mínima necessária para a maioria das atividades industriais. O setor está concentrado em atividades de processamento da pesca, orientada para a exportação (idem).

De acordo com DECRP III (2012), no setor dos transportes, CV realizou ganhos consideráveis. Todavia, há ainda muito a fazer para garantir que o sistema de transporte funcione de forma a reduzir assimetrias, a facilitar a integração territorial e a movimentação de bens e pessoas. A necessidade de melhorias na governação e regulação é também premente. As regulamentações técnicas e económicas são débeis. Há uma ausência de coordenação a respeito da intermodalidade e uma falta de coordenação de horários entre o transporte aéreo e marítimo. Há uma necessidade de investir no aumento de capacidade e de esforços, no sentido de reestruturar e reorganizar o setor de uma forma que possibilite o surgimento de melhores operadores. A gestão e o desempenho dos portos necessitam também de melhorias.

A construção de infraestruturas é uma condição necessária para aumentar a produtividade e a competitividade e, portanto, para promover a diversificação económica e o desenvolvimento sustentável, incluindo a criação de postos de trabalho e a melhoria

¹⁸ Aproximadamente duzentas vezes maior ao território terrestre. A área marítima de CV ocupa uma área superior a soma das áreas marítimas de 6 países costeiros da sub-região, nomeadamente: Senegal, Mauritânia, as Guines, Gambia e Serra Leoa, todas juntas.

da qualidade de vida das famílias. Neste aspeto, é essencial o desenvolvimento e a melhoria de infraestruturas críticas nos setores do transporte marítimo, onde existem lacunas graves. O processo de consolidação e de integração territorial é essencial para a facilitação da circulação de bens, serviços e pessoas.¹⁹

O setor dos transportes apresenta boas perspetivas de crescimento tendo em consideração (i) o desenvolvimento do turismo; (ii) a integração regional no continente africano e a liberalização deste mercado pela Decisão de Yamoussoukro; (iii) a parceria estratégica com a União Europeia; (iv) ligações aéreas com os EUA, o Brasil, a Europa e a África. No quadro do aproveitamento da posição geoestratégica do país, de destacar o objetivo de longo prazo de transformar CV num *hub* para o transporte aéreo, assim como de passageiros e cargas.

Ainda de acordo com o documento DECRP III (2012), outros serviços associados poderão incluir o *handling*, a manutenção de aeronaves, a formação, o *catering* para companhias, assim como também a providência de serviços às companhias que operarem a partir do arquipélago. Ao nível dos transportes marítimos, o objetivo de longo prazo é transformar o país num entreposto económico marítimo no Atlântico e utilizar o mar como uma base para o crescimento e para a redução da pobreza, facilitando igualmente o crescimento contínuo das pescas, do *bunkering* e do transbordo.

No tocante às energias renováveis, o potencial de produção de energia eólica é elevado, dado CV ser considerado um dos melhores locais do mundo para a produção de energia eólica, com velocidades de ventos constantes de 10 m/s, onde a cobertura de energia eólica ainda só responde por 2% das necessidades de energia do país. Por outro lado, as estimativas de estudos elaborados pelas autoridades de CV apontam para a duplicação da procura de energia para os próximos anos. De acordo com o Programa do Governo da VIII Legislatura existe o objetivo de atingir 50% da proveniência de energia de fontes renováveis em 2020.

Segundo os estudos da *Gesto Energy Solutions* (2011), as potencialidades de aproveitamento de outras formas de energia renováveis, particularmente o solar, são

¹⁹ A questão da logística é também um dos importantes desafios com implicações na ligação entre o turismo e os outros setores da economia. Não há companhias de logística de referência em CV que possam facilitar e providenciar ligações entre produtores e consumidores e nesse sentido constitui interessantes oportunidades de negócio para investidores externos e será importante a promoção de uma empresa de logística e de distribuição que facilite o armazenamento e a distribuição em escala da produção de setores como a agrícola, das pesca e a pecuária. Por outro lado, é pertinente afirmar-se que, provavelmente, a inexistência de companhias de tal porte deve-se, neste momento, a falta e / ou pequenez do mercado.

igualmente elevadas, dado o recurso solar em CV ser muito superior ao do espaço europeu, local onde o investimento no setor tem sido crescente nos últimos anos. O estudo identificou igualmente projetos de aproveitamento dos recursos marinhos, geotérmicos e de aproveitamento de resíduos sólidos para a produção de energia em algumas ilhas com potencial e viabilidade económica. De acordo com Monteiro (2012), o incentivo ao investimento em energias renováveis terá impactos amplamente positivos na economia de CV, com efeitos positivos na poupança familiar, na balança de pagamentos, no emprego e efeitos sinérgicos no desenvolvimento de outros setores económicos.

No âmbito do crescimento da economia e do PIB, é de realçar que em 2013 CV publicou novas estatísticas económicas, baseadas num sistema de contas nacionais mais atualizado e que define 2007 como ano-base (anteriormente era utilizado como referência o ano de 1980). Os novos dados deixam transparecer que a trajetória de crescimento do país nos recentes anos foi mais lenta do que se julgava. De acordo com os dados, por exemplo, em 2012 o crescimento abrandou para 1,2% do PIB (anteriormente a previsão era de 2,8%) e os números relativos a 2013 apontam para uma quase estagnação de 0,5% (antes a estimativa era de 1,7%), o que se explica, em parte, pelo abrandamento económico na ZE, fundamental, como anteriormente citado, em termos de comércio, ajuda externa, remessas de emigrantes e fluxos de investimento em CV (INE, 2015).

Tabela 6 - Donativos e remessas de emigrantes (% PIB), 2008-2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Donativos Externos	5,8	5,1	6,3	3,7	3,4	3,2	3,1
Défi ce Público (saldo global)							
- Incluindo Donativos	-1,6	-5,8	-10,5	-7,7	-10,3	-9,4	-7,3
- Excluindo Donativos	-5,8	-11,4	-17,3	-10,6	-13,1	-12,0	-9,0
Défi ce Externo (conta corrente)							
- Incluindo Donativos	-13,7	-14,6	-13,5	-16,2	-13,5	-6,1	-8,7
- Excluindo Donativos	-19,5	-19,6	-19,9	-19,9	-16,9	-9,3	-11,8
Remessas de Emigrantes	8,2	7,6	7,5	9,1	9,6	9,1	9,9

Fonte: BCV (2015).

Apesar do atual contexto de crise internacional, as remessas dos emigrantes, como se verifica através da Tabela 6, desempenham ainda um papel importantíssimo na economia do país. O peso dos donativos e da remessa dos emigrantes na economia atingiram uma média significativa, de 5,3% e de 8,35% do PIB, de 2008 a 2011,

respetivamente. Verifica-se, por outro lado, o impacto dos donativos na redução dos défices orçamental e externo.

A economia revela baixa capacidade de geração de emprego bem como uma alta concentração do emprego nos serviços (aproximadamente 57,9% da população empregada). Por exemplo, o FMI no Country Report nº12/280 afirma que CV “tem uma taxa de desemprego de dois dígitos que não experimentou nenhuma melhoria substancial na última década, apesar da forte *performance* do crescimento económico.” Os serviços, a agricultura, as pescas e a construção civil, representavam em 2010 mais de 90% do emprego em CV, tal como pode ser observado na Tabela 7.

Tabela 7 - Ocupação da população cabo-verdiana por ramo de atividade (%)

Setor de atividade	% da População Ocupada
Agricultura e Pescas	21,1
Indústria Extrativa	2,2
Indústria Transformadora e <i>utilities</i>	7,5
Construção	11,3
Serviços, dos quais	57,9
Comércio	15,8
Transportes e Comunicações	5,9
Hotéis e Restaurantes	3,1
Atividades Financeiras	0,6
Serviços Imobiliários	0,2
Serviços às Empresas	2,7
Administração Pública	7,8
Educação	6,7
Saúde	1,6
Outros serviços	2,2
Serviços Domésticos	5,8

Fonte: INE (2010).

O rendimento médio do trabalho em CV situa-se em 27 mil escudos CV, correspondentes a 245 euros mensais (ver Tabela 8). Excluindo o comércio, com uma média de 20 mil escudos CV mensais, o rendimento médio nos serviços situa-se nos 31 mil escudos CV, 14% acima da média nacional.²⁰

²⁰ O escudo CV está afixado ao euro; 1 euro equivale-se a 110 escudos CV (taxa fixa).

Tabela 8 - Rendimentos médios do trabalho por setor de atividade (mil escudos CV)

Setor	Valor
Agricultura e pescas	24
Indústria Transformadora e <i>utilities</i>	27
Comércio	20
Serviços	31
Não declarados	32
Média Nacional	27

Fonte: INE (2010).

De acordo com Livramento (2013) existem contradições, em CV, na correlação entre a taxa de crescimento médio do PIB e a taxa de crescimento médio do emprego. Em termos agregados, a um crescimento acumulado do PIB na década 2000/10 de 80% correspondeu a um crescimento acumulado do emprego de 25%. Esta conclusão coaduna-se com as observações do Country Report n.º 12/280 do FMI (2012), que afirma que o crescimento da taxa de emprego, em CV, é lento apesar da forte *performance* do crescimento económico.

A balança corrente em percentagem do PIB foi de -12,6% em 2012, de -4,9% em 2013 e de -7,5% em 2014. As remessas dos emigrantes representaram 9,6% e 9,1% do PIB em 2012 e 2013, respetivamente (ver Tabela 9). A balança comercial cabo-verdiana apresenta um défice crónico, traduzindo uma baixa competitividade da economia e uma fraca produção nacional.

Contudo, com a dinâmica de crescimento dos setores transacionáveis, com destaque para o turismo, esse défice tem vindo a reduzir-se. Verifica-se no arquipélago a prevalência de um défice relevante na comercialização de mercadorias. Por outro lado, CV é um importador líquido de bens e um exportador líquido de serviços (num quadro de alto défice da balança comercial). A dinâmica crescente do saldo positivo nos serviços tem sido insuficiente para equilibrar a balança comercial (BCV, 2015). Tratando-se de uma pequena economia aberta e muito condicionada pela conjuntura externa, CV tem uma posição pouco relevante no comércio internacional, ocupando a 181ª posição do ranking de exportadores e a 176ª enquanto importador (INTRACEN, 2015) e apresenta, como referido, tradicionalmente uma balança comercial fortemente deficitária, com coeficientes de cobertura das importações pelas exportações, muito baixos.

Tabela 9 - Balança de pagamentos (milhões de escudos cabo-verdianos), 2012-2014

	2012	2013	2014
Balança Corrente	-18 934	-7 486	-11 727
Bens	-56 253	-52 162	-53 480
Serviços	21 535	27 929	25 431
Rendimentos	-6 447	-5 384	-7 741
Transferências Correntes	22 232	22 130	24 062
Transferências Oficiais	5 084	4 689	6 434
Remessas de Emigrantes	14 380	13 779	15 150
Balança de Capital	1 122	533	672
Transferências Oficiais	1 055	461	565
Balança Financeira	18 386	10 394	7 966
Investimento Direto	5 726	5 391	6 108
Investimento de Carteira	-1 693	-2 256	-1 218
Outros Investimentos	18 411	12 863	11 042
Outros Ativos Líquidos	762	-138	32
Ativos de Reserva	-4 057	-5 602	-7 966
Erros e Omissões	-575	-3 441	3 088
<i>Por memória</i>			
Balança Corrente + Balança Capital	-17 811	-6 953	-11 055
Balança Corrente em % do PIB	-12,6	-4,9	-7,5
Balança Corrente (exceto Donativos) em % do PIB	-16,7	-8,3	-12,0
Remessas de Emigrantes em % do PIB	9,6	9,1	

Fonte: BCV (2015).

As exportações de produtos do mar, principalmente frutos do mar, enlatados e congelados, também envolvem o país nas cadeias de valor no exterior, embora o impacto sobre o PIB seja modesto (ver Tabela 11). No tocante às exportações destacam-se dois fatores importantes: a pequena dimensão da base exportadora de CV e a pouca diversificação quanto aos destinos. Portanto, a economia do país especializou-se em dois pontos, nomeadamente o turismo e a pesca (quase sempre com a Europa como cliente). As exportações de bens são dominadas por produtos da pesca – que correspondem a mais de 80% do total. Acresce referir que as exportações para a Europa são destinadas principalmente à Portugal e à Espanha, que recebem mais de 70% do total das exportações do país (ver Tabela 10). CV é também fortemente dependente da Europa na perspetiva de mercado emissor de turistas uma vez que os nacionais deste continente representam cerca de 80% das chegadas (INE e BCV, 2015).

Tabela 10 - Exportação de mercadorias por país (milhões de escudos cabo-verdianos), 2012-2014

Países	2012	2013	2014
EUA	58,7	60,1	72,1
Área do Euro	4 225,2	5 306,1	5 762,1
dos quais:			
Alemanha	-	9,0	24,3
Espanha	3 483,7	3 849,5	4 295,1
França	2,3	196,0	11,8
Países Baixos	7,5	12,0	20,0
Portugal	729,0	924,0	988,8
CEDEAO	7,0	6,3	2,3
dos quais:			
Gana	2,0	3,6	0,3
Guiné-Bissau	4,7	0,8	0,9
Outros Países	1,1	0,0	203,3
Total	4 565,7	5 714,0	6 723,9

Fonte: BCV (2015).

Tabela 11 - Exportação de mercadorias por tipo de produtos (%), 2012-2014

	2012	2013	2013
Produtos tradicionais	84,1	84,6	84,5
Produtos do Mar	84,1	84,6	84,5
Enlatados	43,3	39,1	40,2
Congelados	38,4	43,2	44
Frescos	0,3	0,5	-
Crustáceos	2,0	1,8	0,3
Produtos transformados	13,1	13,6	13,9
Calçados	8,3	7,3	6,8
Vestuários	4,8	6,2	7,1
Outros Produtos	2,8	1,8	1,6
Total	100	100	100

Fonte: BVC (2015).

Em 2012 o país concluiu o mais recente programa de ajuda externa concedida pelo FMI, pelo que a política governamental centra-se atualmente no incremento do investimento público em infraestruturas e na qualificação dos recursos humanos, tendo presente o objetivo de desenvolver o setor privado e a captação de investimento estrangeiro (Governo de CV, 2015).

No sentido de mitigar o impacto da crise financeira internacional de 2008 e a crise da dívida pública na zona euro, em 2010 CV adotou medidas orçamentais anticíclicas, principalmente na forma de despesas de capital mais elevadas, resultando no aumento real do PIB de -1,3% em 2009, para 4% em 2011 (EIU, 2015).

Com o objetivo de transformar o país numa economia competitiva e diversificada, num Estado eficaz e cada vez menos dependente do exterior, reduzindo a burocracia e melhorando o ambiente de negócios, as autoridades cabo-verdianas lançaram, em 2012, o plano estratégico *Mudar para competir*.²¹ No entanto, os ténues sinais de crescimento e as restrições orçamentais nas economias dos países investidores e doadores, acrescidas das restrições orçamentais (por outro lado, a dívida pública aproxima-se de 115% do PIB),²² dificultam a concretização dos objetivos estabelecidos (AICEP Portugal Global, 2014).

Segundo a *African Economic Outlook* (2015), CV está agora numa encruzilhada e enfrenta o desafio de desenvolver um modelo de crescimento mais sustentável, longe da dependência de um setor de serviços concentrados e dependentes do turismo, rumo a uma base de produção mais diversificada, o que exige o seguinte: i) repensar a estratégia de financiamento do desenvolvimento do país; ii) desenvolver o setor privado; e, iii) acelerar a implementação da agenda de transformação com vista a diversificar a economia, de modo a torná-la mais resistente ao clima e a reforçar a sua integração regional na região da CEDEAO.

O terceiro plano estratégico de crescimento e redução da pobreza aprovado em Abril de 2012, reflete a agenda estrutural do Governo. O plano está alinhado com a visão de desenvolvimento nacional de longo prazo que visa transformar CV numa economia emergente, extraindo proveito da sua localização geoestratégica, de modo a tornar-se numa plataforma internacional de serviços de alto valor acrescentado e ampliar a sua base produtiva. Muito embora se possa assumir que, *de facto*, CV apresenta condições ímpares na região onde se encontra geograficamente inserido, por outro, é pouco provável que o país consiga transformar-se numa plataforma internacional de serviços de alto valor acrescentado, pelo menos no curto prazo. Por exemplo, de acordo com Livramento (2013), ao nível empresarial, o baixo PIB *per capita* e o baixo nível de rendimento

²¹ O plano estratégico foi instituído com a resolução de Conselho de Ministros n.º 25/2012.

²² O Governo tem vindo a desacelerar o seu programa de investimentos públicos (PIP) devido à necessidade de garantir a sustentabilidade da dívida. Embora o financiamento da dívida tenha sido maioritariamente concessional, existem riscos para a sustentabilidade da mesma se o progresso na consolidação orçamental falhar (*African Economic Outlook*, 2015). Perante a menor capacidade do país em contrair empréstimos, tornou-se fundamental uma maior mobilização para reforçar as receitas internas, no sentido de assegurar a estabilidade macroeconómica. Um amplo conjunto de reformas foram implementadas para reestruturar e racionalizar as políticas fiscais de acordo com as melhores práticas internacionais com vista a eficiência da administração fiscal (Governo CV, 2015).

disponível das famílias, entre outros fatores, colocam as empresas presentes no país o dilema investimento / saturação do mercado.

Em suma, o *environment* económico cabo-verdiano é condicionando: i) pelas características do território (país insular, arquipelágico com descontinuidade territorial), da população (aproximadamente 500.000 habitantes) com baixo rendimento *per capita* (3.843 USD) e baixo poder de compra; ii) pela pobreza (27% da população); e, iii) entre outros, por uma economia com uma forte dependência de um grande volume de ajuda pública ao desenvolvimento (ao qual terá de encontrar alternativas) e de remessas dos emigrantes (fonte de potencial instabilidade pelos efeitos cíclicos que afetam estes dois fatores).

3.3. Caraterização da Economia Cabo-verdiana: Posicionamento Internacional

Tendo em consideração que os custos de contexto (a burocracia, o sistema de justiça, a legislação laboral, os apoios ao crédito, entre muitas outras, a estabilidade fiscal) são importantes para a decisão de alocação dos investimentos, o presente subcapítulo pretende ser uma reflexão sobre os elementos que poderão propiciar um ambiente favorável à dinamização do investimento e à captação do IDE em CV. Para este efeito analisa-se de forma abrangente indicadores de cariz económico, social e político, perspetivando melhorias que podem impactar positivamente a competitividade e, conseqüentemente, o ecossistema de negócios do arquipélago.

A capacidade de uma economia em atrair investimentos ditará o seu desenvolvimento sustentado, pois ao serem estabelecidos negócios, empresas são criadas, empregos são gerados e riquezas são geradas. No caso particular de CV, para que possa atrair capitais estrangeiros, ao nível do desejado pelas autoridades, será necessário criar um conjunto de condições para que a sua economia seja mais atrativa ao IDE.

Os índices sobre os quais esta análise se debruça avaliam a eficiência do sistema judicial, a estabilidade e a previsibilidade do sistema fiscal e, entre outros, os níveis de burocracia registados na economia cabo-verdiana. Um ótimo sistema de promoção de IDE e um excelente mecanismo de promoção do país no exterior terão impactos residuais se ao nível interno não houver boas condições gerais de atração de investimento.

Esta análise é necessária, pois, se por um lado permite analisar o impacto que tais indicadores têm no nível de atratividade internacional do país, por outro, as entrevistas e o estudo de relatórios internacionais e de documentos oficiais do Governo de CV permitirá, no capítulo das recomendações e das conclusões, indicar reformas suscetíveis de melhorarem o ambiente de negócios. Tais melhorias podem, por sua vez, aumentar o nível de atratividade e os fluxos de investimento externo para o arquipélago.

Em suma, o propósito deste subcapítulo é (i) analisar indicadores de competitividade da economia de CV (*Global Competitiveness Report*); (ii) indicadores do ambiente empresarial e de negócios (*Doing Business*); e, por último, (iii) indicadores socioeconómicos e político-sociais (*Freedom in the World*; *Index of Economic Freedom*; *Governance Indicators*; *Corruption Perceptions Index*).

3.3.1. Indicadores de Competitividade da Economia de CV

O conceito de competitividade envolve componentes estáticos e dinâmicos. Esta *open-endedness* é tida em consideração pelo *Global Competitiveness Report (GCR)*²³ ao incluir uma média ponderada de várias componentes, cada uma medindo um aspeto diferente da competitividade. O GCR separa os países em três fases específicas: *factor-driven*, *efficiency-driven* e *innovation-driven*, cada implicando um grau crescente de complexidade no funcionamento da economia. Os países no estágio *factor-driven* competem com base no trabalho não qualificado e nos recursos naturais. As empresas competem através de preços e da venda de produtos básicos ou de mercadorias, onde a baixa produtividade reflete em baixos salários.

CV encontra-se no estágio *efficiency-driven*. É nesta fase, em particular, que a economia demanda processos de produção mais eficientes e melhor qualidade dos produtos. Neste ponto, a competitividade é tanto mais sensível ao nível do ensino superior e formação; ao grau de eficiência do mercado de bens; à eficiência do mercado laboral; ao desenvolvimento do mercado financeiro; à capacidade de se aproveitar os benefícios das tecnologias existentes; e à extensão de mercado (WEF, 2015).

O índice é constituído 12 pilares divididos em três subgrupos, nomeadamente: (i) requerimentos básicos, (ii) potenciadores de eficiência e (iii) inovação e sofisticação. Os requerimentos básicos são constituídos por quatro pilares de competitividade, a saber: (i) instituições, (ii) infraestruturas, (iii) ambiente macroeconómico e (iv) saúde e ensino básico. Os potenciadores de eficiência incluem, entre outros, (i) a eficiência do mercado e dos produtos, (ii) a eficiência do mercado laboral, (iii) o desenvolvimento do sistema financeiro, (iv) a disponibilidade tecnológica e (v) o tamanho do mercado. Por último, a sofisticação empresarial e a inovação são os elementos do terceiro subgrupo.

Para efeitos deste presente estudo, debruça-se sobre dois fatores de requerimentos básicos (instituições e infraestruturas), sobre dois elementos potenciadores de eficiência (eficiência do mercado de trabalho e desenvolvimento do mercado laboral). Por último, analisa-se os fatores de inovação e sofisticação. A pertinência da análise destes pilares deve-se ao peso que os mesmos têm nos países, como é o caso de CV, que se encontram no estágio *efficiency-driven*.

²³ O *Global Competitiveness Report* é desenvolvido e publicado anualmente desde 1979 pelo World Economic Forum.

Tabela 12 - Níveis de rendimento e fases de desenvolvimento

Estado de desenvolvimento	PIB per capita (US\$)
Fase 1 – Fatores como motor Transição da fase 1 para 2	< 2 000 2 000 - 3 000
Fase 2 – Eficiência como motor Transição da fase 2 para o 3	3 000 – 9 000 9 000 - 17 000
Fase 3 – Inovação como motor	> 17 000

Fonte: WEF (2015).

O ambiente institucional é determinado pelo quadro jurídico e administrativo em que indivíduos, empresas e governos interagem para gerar riqueza. A importância de um ambiente institucional sólido e leal tornou-se ainda mais evidente durante a recente crise económica e financeira, sendo especialmente crucial para solidificar ainda mais a frágil recuperação das economias (Dao, 2011).

A qualidade das instituições exerce uma forte influência sobre a competitividade e o crescimento; influencia diretamente as decisões de investimento e a organização da produção. Desempenha um papel fundamental na forma como as sociedades distribuem os benefícios e assumem os custos das estratégias e das políticas de desenvolvimento. No quadro da qualidade das instituições públicas, a boa gestão das finanças públicas é fundamental para garantir a confiança no ambiente de negócios nacional (Delgado *et al.*, 2008).

Uma ampla e eficiente infraestrutura é fundamental para assegurar o funcionamento eficaz da economia, pois é um fator importante na determinação da localização e dos tipos de atividades ou setores que podem ser desenvolvidos dentro de um país. A qualidade e a extensão das redes de infraestrutura influenciam significativamente o crescimento económico e reduzem a desigualdade de riqueza e a pobreza. As redes de infraestrutura de transporte bem desenvolvidas são um pré-requisito para o acesso das comunidades menos desenvolvidas às atividades e aos serviços económicos fundamentais (Sule *et al.*, 2008).

Modos eficazes de transporte (incluindo estradas, portos e aeroportos de qualidade) permitem que os empresários obtenham produtos e serviços do mercado de forma segura e em tempo útil. Economias também dependem do fornecimento de energia

elétrica livres de interrupções para que as empresas e as fábricas possam trabalhar livremente. Finalmente, uma rede de telecomunicações sólida e extensa permite um fluxo rápido e livre de informações, o que aumenta a eficiência económica global (GCR, 2015).

A eficiência e a flexibilidade do mercado laboral são fundamentais para garantir que os trabalhadores são alocados na economia para a sua utilização mais eficaz. Os mercados laborais devem, portanto, ter a flexibilidade necessária para mudar trabalhadores de uma atividade económica para outra de forma célere e com baixos custos, e para permitir flutuações salariais sem muita perturbação social (Santos, 2009).

Mercados de trabalho eficientes também devem garantir fortes incentivos para a promoção da meritocracia no local de trabalho e proporcionar equidade entre mulheres e homens no ambiente de negócios. A eficiência do mercado de trabalho tem um efeito positivo no nível da atratividade de um país para o talento (WEF, 2015).

Um setor financeiro eficiente aloca os recursos economizados pelos cidadãos nacionais, bem como aqueles que entram na economia a partir do estrangeiro, para usos produtivos. Canaliza esses recursos para projetos empresariais de investimento com elevadas taxas de retorno. O investimento das empresas também é fundamental para a produtividade. Portanto, as economias requerem mercados financeiros sofisticados, para as quais é necessário um setor bancário sólido; bolsas de valores bem regulados; e, entre outros, fontes de capitais de risco (Mwenda e Mutoti, 2011).

As práticas empresarias sofisticadas propiciam uma maior eficiência na produção de bens e serviços. A sofisticação empresarial diz respeito a dois elementos que estão intrinsecamente ligados entre si, nomeadamente: (i) a qualidade das redes globais de negócios de um país e (ii) a qualidade das operações e estratégias das empresas individuais (WEF, 2015). Quando as empresas e os fornecedores de um determinado setor estiverem organizados em locais geograficamente próximos, a eficiência é elevada, maiores oportunidades para inovação em processos e / ou produtos são criadas e as barreiras à entrada de novas empresas são reduzidas (idem; Porter, 1985).

O progresso na inovação requer investimentos suficientes em pesquisa e desenvolvimento (I&D), especialmente no setor privado; a presença de instituições de pesquisa científica de alta qualidade que podem gerar o conhecimento básico necessário para a difusão de novas tecnologias; uma extensa colaboração em R&D entre as universidades e as indústrias; a proteção da propriedade intelectual; níveis consideráveis

de concorrência; o acesso ao capital de risco e ao financiamento (Crespi e Zuniga, 2012; Martín *et al.*, 2012; Tassej, 2013; Bogliacino e Pianta, 2011).

Quanto ao índice em particular, entre 150 países CV encontra-se no 112º lugar, com um *score* de 3,7 no *Global Competitiveness Report* (WEF, 2015). Segundo o relatório, o quadro jurídico e administrativo é um fardo considerável para os investidores em CV. As fracas normas de auditoria e de proteção dos investidores penalizam o país, na opinião dos investidores. CV é a 104ª economia mundial no que se refere a competitividade geal das infraestruturas, penalizado pela qualidade do fornecimento da energia eléctrica. Não obstante, encontra-se no 66º no que se refere à qualidade das instituições.

Segundo o relatório, a eficiência do mercado laboral é um problema estrutural.²⁴ Um relatório patrocinado pelo Banco Mundial (Azuará e Almeida, 2012), que corrobora essa ideia, conclui que a legislação laboral pode ser considerada rígida e / ou inibidora do investimento e, conseqüentemente, do emprego. Pela análise dos pilares da *Global Competitiveness Report* (GCR) verifica-se ainda que (i) o rácio produtividade-salário é baixo; (ii) que os custos de redundância são elevados; e, (iii) que a participação feminina na força produtiva é baixa.

Devido a diminuta disponibilidade de serviços financeiros, CV encontra-se entre as 40 economias menos competitivas no pilar de desenvolvimento do mercado financeiro.²⁵ A inovação (penalizada pela qualidade das instituições de investigação científica, pelos gastos de empresas em I&D e pela disponibilidade de cientistas e engenheiros) e a sofisticação empresarial (penalizada pela quantidade de fornecedores locais) são diminutas.²⁶ Em suma, de acordo com o índice de competitividade global, os fatores mais problemáticos para a competitividade e, em consequência, para a criação de negócios na economia cabo-verdiana são: i) o acesso ao crédito (21,1%); ii) as taxas de juros (15%); iii) a burocracia governamental (11%); iv) a força de trabalho inadequadamente qualificada (9,1%); v) os regulamentos laborais restritivos (9,1%); vi) a oferta insuficiente de infraestruturas (6%); vii) os regulamentos fiscais (5,9%); viii) a ética de trabalho na força de trabalho nacional (4,4%); xi) a corrupção (4,3%) a insuficiente capacidade para inovar (4,3%).

²⁴ Entre 144 países, CV encontra-se no 126º lugar na eficiência do mercado de trabalho.

²⁵ CV encontra-se no 115º lugar no desenvolvimento do sistema financeiro.

²⁶ CV encontra-se no 101º lugar na inovação; encontra-se no 114º lugar na sofisticação empresarial.

3.3.2. Negócios e Ambiente Empresarial

Para a análise do ambiente empresarial estuda-se os resultados obtidos por CV no relatório do Banco Mundial, *Doing Business* (DB). Esta análise é pertinente pois produz um conjunto de conhecimentos, que aplicados, ajudam o país a melhorar a qualidade das normas que sustentam as atividades do setor privado. Num mundo globalizado, faz diferença se as normas são sensíveis ou excessivamente onerosas, se salvagam a transparência ou se incentivam os níveis adequados de concorrência (DB, 2015).

O relatório abrange atualmente 189 economias mundiais, para as quais observa dados referentes à legislação e aos regulamentos, assim como aos requerimentos administrativos que influenciam a esfera empresarial de uma determinada economia. O relatório debruça-se sobre várias áreas, cobrindo todo o ciclo de vida de um negócio, nomeadamente: i) a abertura de uma empresa; ii) a obtenção de alvarás de construção; iii) a obtenção de eletricidade; iv) o registo de propriedade; v) a obtenção de crédito; vi) a proteção dos investidores; vii) o pagamento de impostos; viii) o comércio com o exterior; ix) a execução de contratos; e, x) a resolução de insolvências.

De 2010 a esta parte, reformas foram realizadas e, *de facto*, simplificaram a abertura de empresas, nomeadamente através da implementação de um sistema de registo de empresas online; da abolição da necessidade de inspeções municipais antes da uma empresa começar a operar; através da informatização do sistema de entrega da licença municipal; e devido à abolição da necessidade de capital social mínimo para se iniciar uma atividade empresarial (DB, 2015).

De acordo com a Tabela 13, os três melhores desempenhos de CV foi relativo à abertura de empresas, ao registo de propriedades e à execução de contratos. Quanto à obtenção de alvarás de construção, de eletricidade e de crédito; à proteção de investidores minoritários; e à resolução de insolvências, os dados revelam um baixo desempenho.

No registo de propriedades também houve reformas importantes. As taxas que anteriormente eram estabelecidas com base em um percentual do valor da propriedade, passaram para taxas fixas mais baixas. O processo tornou-se mais célere com a implementação de prazos e *timings* de trabalho obrigatórios para os notários e as conservatórias de registo predial. As transferências de propriedade tornaram-se mais rápidas com a digitalização do respetivo cadastro (DB, 2015).

Não obstante, os dados demonstram que há espaço para melhorias. São necessários 7 procedimentos, aproximadamente 10 dias e um custo médio de 14,3% do rendimento nacional bruto²⁷ (RNB) *per capita*, ou seja, aproximadamente 512 euros para se constituir uma empresa. A licença municipal, que demora em média 8 dias, custa aproximadamente 300 euros. Neste domínio, o caso da Nova Zelândia é paradigmático, pois se constitui no país uma empresa com um único procedimento, em menos de um dia e com um custo de apenas 0,3% do RNB *per capita*.

Tabela 13 - Evolução de CV nos indicadores *Doing Business*

Tópico	DB 2015	DB 2014	DB 2013
Abertura de Empresas	78	71	129
Obtenção de Alvarás de construção	114	112	122
Obtenção de Eletricidade	133	133	106
Registo de Propriedades	62	61	69
Obtenção de Crédito	104	69	104
Proteção de Investidores Minoritários	170	99	139
Pagamentos de Impostos	91	86	102
Comércio Internacional	101	99	63
Execução de Contratos	39	39	38
Resolução de Insolvências	189	189	185
Classificação Geral	122	118	122

Fonte: Doing Business (2015).

²⁷ O rendimento nacional bruto difere-se do PIB, uma vez que engloba os resultados registados (em Cabo Verde ou no estrangeiro) pelos agentes que vivem efetivamente em Cabo Verde, enquanto o produto interno bruto mede a riqueza obtida dentro do território nacional (quer por residentes, quer por não residentes).

A obtenção de alvarás de construção demora aproximadamente 140 dias e no processo há 16 procedimentos. O custo²⁸ é de aproximadamente 4,1% do rendimento²⁹ *per capita* em CV. O mapa municipal com o lote do terreno demora 29 dias, em média. O alvará de construção, *per se*, custa 750 euros. Das 189 economias, CV encontra-se no 114º lugar do ranking neste indicador.

O facto de CV estar no 133º lugar – no que se refere a obtenção de eletricidade – reflete um constrangimento com o qual os investidores têm de lidar. São necessários aproximadamente 88 dias e 7 procedimentos para se concluir o processo, com um custo estimado de 932,2% do RNB *per capita*.

A obtenção de crédito é também um constrangimento para os investidores. A inexistência de um *credit bureau* privado é um dos determinantes da posição do país neste indicador. CV é a 104ª economia onde se é mais fácil obter crédito. A Nova Zelândia, com organismos de *credit bureau* privados, que cobrem 100% dos adultos, pode ser um caso para exercícios de *benchmarking*.

A proteção dos investidores minoritários figura-se como um *handicap* do ambiente de negócios em CV. O arquipélago encontra-se no 170º lugar neste indicador. Para a sua posição é determinante o índice da regulação de conflito de interesses; o índice da solidez da estrutura de governança; o índice da transparência corporativa; e o índice da força de proteção do investidor minoritário, que apresentam valores considerados pouco competitivos (DB, 2015). Igualmente, a Nova Zelândia estando no primeiro lugar do ranking neste domínio, estabelece os *benchmarks* no que a proteção de investidores minoritários diz respeito.

No tocante ao pagamento de impostos, em 2015, o imposto sobre valor acrescentado é de 15%; das pessoas coletivas é de 25%; e as contribuições para a segurança social são de 15%. O teto do imposto sobre as pessoas individuais (IUR) é de

²⁸ O custo é registado como percentagem do valor de depósito. São registados apenas os custos oficiais. São registadas todas as taxas associadas à execução dos procedimentos para construir legalmente um depósito, inclusive as taxas associadas à obtenção de aprovações para o uso de terrenos e certidões negativas dos projetos antes da construção; recebimento de inspeções antes, durante e após a construção; obtenção de ligações de serviços públicos e registo de propriedade do depósito. Impostos não-recorrentes necessários para a conclusão do projeto do depósito também são registados. Impostos sobre a venda, como o IVA, ou imposto de ganho de capital não são incluídos. Depósito caução também não entra no cálculo do custo. O código de construção, informações dos peritos locais e normas e cronogramas específicos dos pagamentos de taxas são utilizados como fontes de custos. Se vários parceiros locais fornecerem estimativas diferentes, será usado o valor médio reportado.

²⁹ O rendimento *per capita* é um indicador que ajuda a perceber o grau de desenvolvimento económico de um país ou região (é a soma dos salários de toda a população dividido pelo número de habitantes).

35%. Em relação ao meio empresarial, o que mais penaliza as empresas é o facto de, em média, 36,5% dos lucros destinarem-se ao pagamento das responsabilidades fiscais (DB, 2015).³⁰

O valor total dos impostos pagos pelas empresas é a soma de todos os diversos impostos e das contribuições a pagar após a contabilização das deduções e das isenções. Abrange os impostos de rendimento corporativo ou sobre o lucro; as contribuições sociais e os impostos trabalhistas pagos pelo empregador; os impostos sobre as propriedades; outros impostos (como taxas municipais, impostos sobre veículos *et cetera*).

Quanto ao comércio internacional, um processo de importação leva, em média, 20 dias, dos quais 9 são para a preparação de documentos e 8 para o *handling* nos portos. Importar e / ou exportar demanda 7 documentos, quando se poderia harmonizar para três (*bill of landing*, a fatura comercial e a declaração alfandegária / aduaneira), (DB, 2015). Por sua vez, o despacho e a inspeção aduaneira custa, em média, aproximadamente 300 euros. O custo da exportação de um contentor é de aproximadamente 1.000 euros.

A resolução de insolvência avalia o tempo médio e os custos relacionados com um processo de falência. Este indicador analisa o nível de recuperação financeira, expresso em termos de quantos centavos, por cada dólar, os requerentes conseguem recuperar da empresa em insolvência. A legislação disponível em CV não caucionavam, no momento da divulgação do relatório, a proteção dos pequenos investidores e a recuperação de empresas, fazendo do país o último neste domínio. A Finlândia, a melhor economia classifica neste indicador, pode ser um caso de *benchmarking*.

Pode afirma-se, em linha com os resultados de CV nos indicadores já analisados, que há espaço para a introdução de regulamentos suscetíveis de melhorarem o ecossistema de negócios. O resumo de todos os aspetos sob análise no DB coloca o país no 122º lugar do ranking de economias onde se é mais *fácil* realizar negócios. Em suma, a partir de um perspetiva internacional, embora o país tenha, no relatório DB, uma melhor

³⁰ A carga tributária de um país é uma parte importante do que se designa de custo do país. Na concorrência global é um elemento de competitividade entre nações na localização de empresas e na realização do investimento externo, com realce para aqueles que pertencem ao mesmo grupo estratégico. Por outro lado, o imposto é o instrumento tradicional de arrecadação de receitas que suportam a oferta de serviços bens e públicos comuns do Estado (DB, 2015). Ao nível da política fiscal, de 2001 a esta parte, criou-se seis novos impostos, que visavam aumentar as receitas do Estado. Somam-se o IVA na água, na energia, nos transportes, na restauração; criou-se o imposto de turismo, o imposto de iluminação pública, a taxa ecológica, as taxas de estatísticas aduaneiras, a taxa rodoviária, aumentou-se o imposto sobre os rendimentos prediais. O custo dos principais fatores sofreram aumentos consideráveis: trabalho, água, energia, transportes.

posição do que os respetivos vizinhos geográficos imediatos, tais como o Senegal ou a Gâmbia, classifica-se abaixo de outros destinos turísticos – como as Maurícias (28), as Seicheles (85), a Tunísia (60) ou Marrocos (71). A posição atual de CV deve-se (i) aos procedimentos morosos para obter licenças de construção, (ii) às dificuldades na obtenção de crédito, (iii) à inexistência de uma lei de insolvência, (iv) à ineficiência do sistema judicial, assim como devido (v) ao alto custo da eletricidade (DB, 2015).

3.3.3. Indicadores Socioeconómicos e do Ambiente Político-social

Neste âmbito, para complementar a caracterização da económica cabo-verdiana, apresenta-se no espaço temporal de 2008 a 2016, a taxa de crescimento real do PIB; a taxa de inflação; o saldo orçamental; a balança corrente; a dívida pública; as percentagens da importação e da exportação face ao PIB; a taxa de desemprego; a população média e a esperança média de vida; e por último, o índice de desenvolvimento humano de CV.

Quanto ao ambiente político social, analisa-se indicadores de reconhecida credibilidade (que se debruçam sobre o risco social, político e económico de um determinado país / região). Apresenta-se no processo, quando necessário, as metodologias de cálculo e a análise crítica dos resultados.

Este estudo analisa os resultados de CV no indicador da evolução democrática e da liberdade política, *Freedom in the World* – publicado pela *Freedom House* –, que apresenta um conjunto de indicadores que avaliam comparativamente 193 países e 15 territórios ao nível dos direitos políticos, das liberdades civis e dos estatutos (em termos de liberdade), em linha com a declaração universal dos direitos do homem, refletindo estes indicadores tal como experimentos pela população (Freedom House, 2014).

Esta análise do *political environment* de uma economia permite avaliar o risco associado ao investimento, uma vez que tais indicadores, quando positivos, anulam as incertezas sobre o respeito de direitos elementares de liberdade, de atuação e de propriedade empresarial. Auxilia-se esta pesquisa com os indicadores do *Index of Economic Freedom* – publicado em conjunto pela *Heritage Foundation* e pelo *Wall Street Journal* –, que avalia o grau em que indivíduos atuam livremente nas suas atividades de investimento, de consumo e de produção, aferindo, deste modo, a sua capacidade de controlarem os meios de produção (Heritage Foundation, 2015).

A liberdade económica é avaliada através de 10 dimensões que incluem as seguintes liberdades: empresarial; comercial; fiscal; monetária; financeira; laboral e de investimento. Avalia ainda os direitos de propriedade, a ausência de corrupção e a dimensão governamental. Os indicadores do índice são mensurados de 0 a 100, com 100 a indicar o melhor valor para cada indicador, sendo que os valores de um respetivo ano referem-se aos aspetos observados no ano imediatamente anterior (Heritage Foundation, 2015).

Avalia-se ainda a posição de CV nos indicadores do projeto *Worldwide Governance Indicators* patrocinado pelo Banco Mundial, que apresentam informações de governança para 212 países, em seis domínios distintos: i) da responsabilidade social; ii) da estabilidade política; iii) da ausência de violência; iv) da eficácia governamental; v) do controlo da corrupção; e, vi) do *rule of law*. Os indicadores são estabelecidos numa escala de crescendo positivo que se calcula de -2,5 a 2,5.

Por último, analisa-se o *Corruption Perceptions Index* (CPI) – publicado pela organização Transparência Internacional –, que avalia a perceção dos empresários e das instituições face aos níveis de corrupção nos setores público e privado. O relatório anual avalia um conjunto de 178 países e territórios, num *score* que vai de 0 (o mais corrupto) a 10 (o mais transparente).

Pela análise da Tabela 14 verifica-se uma baixa taxa de crescimento do PIB nos últimos anos, tendo em consideração os níveis de crescimento verificados antes da crise internacional de 2008 / 2009. A média da taxa de inflação tem sido de aproximadamente 2,5% nos últimos anos. Um défice crónico tem caracterizado a balança de pagamentos do país. As exportações têm aumentado anualmente.

O país, em 2013, encontrava-se entre 187 países, no 123º lugar do índice de desenvolvimento humano (PNUD, 2014), uma das melhores posições na sua sub-região. Aproximadamente 90% da população encontra-se com menos de 54 anos (21,4% encontra-se entre os 15 e os 24 anos de idade). Tanto o IDH como a esperança média de vida tem vindo a aumentar anualmente.

Quanto a taxa de desemprego, os dados oficiais indicam que (~) 16% da população ativa encontra-se desempregada. A taxa de desemprego jovem foi de 35,8% em 2014, de 34,6% em 2013, em contraste com os 21,3% no ano de 2010. Em 2012 estimava-se que 16,8% dos desempregados tinham formação superior.

Apesar da desaceleração do programa de investimento público em CV, a excessiva dívida pública pode ameaçar a sustentabilidade da economia a prazo. Se em 2008 a dívida era de 65% do PIB, atualmente encontra-se próximo dos 115% do PIB. De acordo com as previsões do FMI (2014), estima-se que em 2017 atinga os 120% do PIB. O FMI (2014) alerta para a necessidade de reforço da qualidade e da eficiência nos investimentos públicos de forma a garantir o retorno necessário para garantir a sustentabilidade dos mesmos.

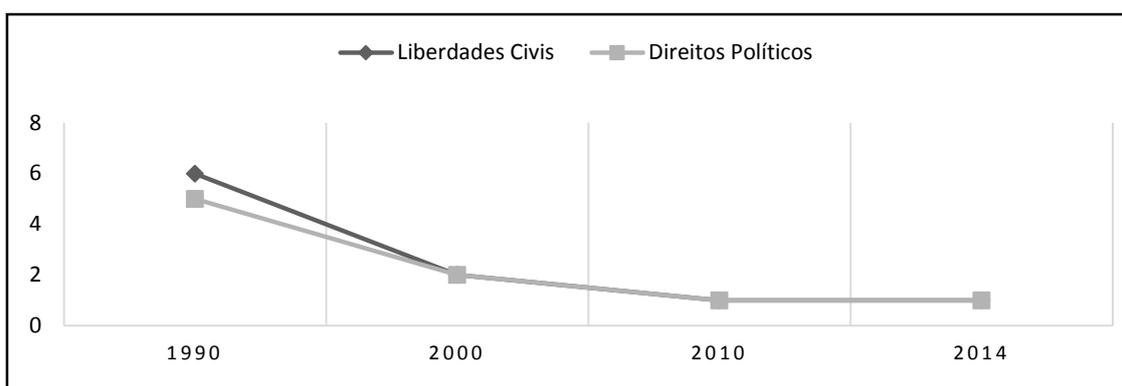
Tabela 14 - Indicadores sociais e económicos de CV, 2008-2016

Indicadores	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015(e)	2016(e)
Taxa crescimento do PIB	6,7	-1,3	1,5	1,7	1,2	0,5	1,0	3,1	3,6
Taxa de inflação (%)	6,8	1,0	2,1	4,0	1,2	0,5	2,1	2,8	-
Saldo orçamental (% PIB)	-1,4	-6,3	-11,1	-10,1	-9,7	-9,2	-10,0	-7,1	-6,2
Balança corrente (% PIB)	-12,3	-14,9	-11,2	-17,3	-11,2	-4,2	-9,0	-8,6	-7,9
Dívida pública (% PIB)	65,0	62,7	71,0	76,2	80,7	98,0	114,7	-	-
Exportação (% PIB)	6,1	5,7	8,1	8,7	9,5	9,2	-	-	-
Importação (% PIB)	58,3	52,8	58,0	63,6	62,8	59,0	-	-	-
Taxa de Desemprego (%)	18,8	13,1	10,7	12,2	16,8	16,4	15,8	-	-
População Média (10 ³)	483	488	495	499	505	512	518	525	531
Esperança de vida (anos)	73,1	73,5	73,9	74,2	74,5	75,9	-	-	-
Índice desenvolvimento Humano	0.613	0.622	0.631	0.631	0.635	0.636	-	-	-

Fonte: BCV; CIA FactBook, INE; African Economic Outlook; EIU; Banco Mundial; PNUD.

No tocante ao ambiente político-social, a *Freedom in the World* (Freedom House, 2014) considera CV um país livre desde a abolição do sistema de partido único (direitos políticos, liberdades individuais de expressão e da atuação autónoma sem interferência do poder político). O arquipélago faz parte de um grupo restrito de 22% dos países da África Subsariana com tal caracterização do ambiente político.

Gráfico 1 - Evolução dos indicadores *Freedom in the World* para CV



Nota: As liberdades civis e os direitos políticos são medidos numa escala de 1 a 7, com 1 a representar o valor mais elevado de liberdade.

Fonte: Freedom House (2014).

Tabela 15 - Evolução de CV no *Index of Economic Freedom*

Indicadores	2000	2015
1- Ausência de Corrupção	30	75
2- Dimensão do Governo	52	58
3- Direitos de Propriedade	70	78,3
4- Liberdade Comercial	45	67,9
5- Liberdade de Investimento	70	61,8
6- Liberdade Empresarial	55	42,1
7- Liberdade Financeira	10	81,0
8- Liberdade Fiscal	65	69,6
9- Liberdade Laboral	-	70
10- Liberdade Monetária	70,1	60
Índice de Liberdade Económica	51,9	66,4

Nota: Os indicadores do índice são mensurados de 0 a 100, com 100 a indicar o melhor valor para o indicador, sendo que os valores de um respetivo ano referem-se aos aspetos observados no ano imediatamente anterior.

Fonte: Index of Economic Freedom (2015).

A pontuação da liberdade económica de CV é de 66,4, classificando a sua economia a 60º mais livre entre as 178 economias analisadas no índice de 2015 (ver Tabela 15). A pontuação total melhorou 0,3 pontos face a 2014, em parte, devido aos avanços na estabilidade monetária e do Estado de Direito, medidos com base nos direitos de propriedade, de liberdade e na corrupção (Heritage Foundation, 2015). CV é o terceiro melhor classificado dos 46 países da região da África Subsariana (a pontuação geral continua a ser muito melhor do que as médias globais e regionais).

De destacar que apesar do país ser um dos menos corruptos na região, o Governo de CV lançou um novo programa em 2014 para combater problemas éticos sérios e indícios de corrupção no serviço público. No âmbito do estado de direito, enfatiza-se o facto da propriedade privada ser bem protegida. A disposição constitucional para um poder judicial independente é geralmente respeitada, mas o sistema judicial é ineficiente, provocando atrasos significativos (Freedom House, 2014).

Por fim, as outras principais conclusões do relatório da Freedom House revelam que a taxa média da pauta aduaneira é de 10,2% no país e que as barreiras não-tarifárias são relativamente baixas, tendo em consideração as outras taxas praticadas na região; que investidores nacionais e estrangeiros são tratados de forma igualmente perante a lei; que os bancos dominam o pequeno setor financeiro, encontrando-se bem capitalizados; e que o número de empréstimos improdutivos, apesar de elevados, vêm diminuindo.

Tabela 16 - Evolução de CV nos indicadores de governação

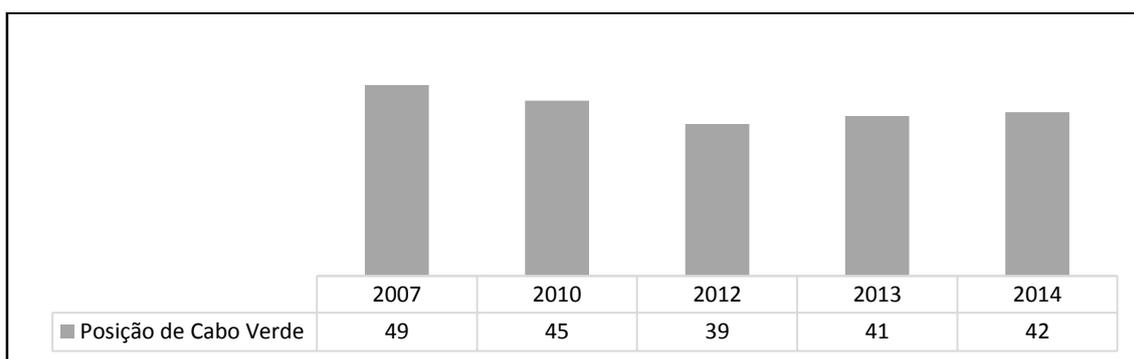
Indicadores	2002	2005	2010	2011	2012	2013
Rule of Law	0,16	0,36	0,4	0,5	0,5	0,48
Responsabilidade Social	0,46	0	0,9	1,0	1,0	0,90
Estabilidade Política	0,65	0,73	0,9	0,7	0,8	0,81
Eficácia Governamental	0	-0,09	0,0	0,2	0,1	0,12
Qualidade na Regulação	-0,22	-0,24	0,0	0,1	0,0	-0,12
Controlo da Corrupção	0,36	0,38	0,8	0,9	0,8	0,77

Nota: Os indicadores são estabelecidos numa escala de crescendo positivo que se calcula de -2,5 a 2,5.

Fonte: World Governance Indicators (2013).

Quanto ao projeto *Worldwide Governance Indicators*, CV destaca-se pela estabilidade política (ver Tabela 16). A responsabilidade social, indicador que afere a capacidade dos cidadãos em participar na eleição dos governantes, é muito positiva. Este último reflete ainda a existência de liberdades de informação, de expressão e de associação. Entretanto, a eficiência económica é fraca. A eficácia governamental é também um indicador menos positivo, caracterizada pela fraca qualidade dos serviços públicos (Banco Mundial, 2013).

Gráfico 2 - Posições de CV no ranking *Corruption Perception Index*



Nota: Para 2014, a posição de CV é face aos 178 países avaliados.

Fonte: CPI (2014).

De acordo com o *Corruption Perceptions Index* (CPI) – que avalia a perceção dos empresários e das instituições face aos níveis de corrupção no setor público –, CV encontra-se entre as 50 economias menos corruptas, a nível mundial. Tendo em consideração o desempenho dos países da sub-região e do continente africano, em geral, é assinável o facto de CV, de 2007 a esta parte, estar melhor classificado do que países concorrentes (as Ilhas Maurícias, as Seicheles e, entre outros, Marrocos) e a frente de países europeus (tais como a República Checa, a Eslováquia ou a Croácia).

Os indicadores anteriormente analisados, em graus distintos, apresentam uma evolução positiva, no sentido em que transmitem aos investidos a certeza de que o sucesso e a realização de um investimento não estarão dependentes de fatores menos claros. Demonstram que há progressos em termos de liberdade política, social, económica e que há um controlo positivo da corrupção em CV. Entretanto, pode assumir-se que é preciso melhorias no sentido de assegurar que os tribunais, em particular, e as instituições públicas, em geral, sejam mais eficientes.

Em suma, o facto de os investimentos não estarem dependentes de pormenores menos abonatórios é positivo para passar uma boa imagem juntos dos investidores externos. Não obstante, tendo em consideração as classificações de CV no *World Governance Indicators*, especialmente ao nível da qualidade de regulação pública e da eficácia governamental, verifica-se um claro espaço para a fundamental implementação de melhores políticas públicas.

3.3.4. Conclusões sobre o Posicionamento Internacional de CV

O estudo dos indicadores demonstra os progressos verificados em CV, em termos de liberdade política, social e económica, bem como progressos ao nível do controlo de fenómenos de corrupção. A posição de CV no índice de liberdade económica (Heritage Foundation, 2015) deve-se aos avanços na estabilidade monetária e do Estado de Direito. Por outro lado, o indicador que mede a qualidade da regulação pública, no *World Governance Indicators*, apresenta valores negativos ao longo do tempo, apesar da evolução no sentido positivo.

No cômputo geral, pode afirmar-se que há espaço para a implementação de reformas capazes de melhorarem a *performance* do país nos indicadores analisados, visando o aumento do nível de atratividade externa. O quadro jurídico, administrativo e burocrático é ainda um fardo para os investidores, pois cria encargos e faz aumentar os *timings* dos processos. Deste modo é pertinente serem repensados, de forma a aumentar as capacidades do setor público em dar respostas mais céleres e em tempo útil.³¹

Considerando o desempenho de CV nos indicadores do *World Economic Forum* e do Banco Mundial (no que a financiamento, sistema financeiro e acesso ao crédito diz respeito), conclui-se o seguinte: i) há baixos níveis de eficiência dos direitos legais³² e há uma inexistência de cobertura de órgãos de registo privado (*doing business*);³³ ii) existe pouca disponibilidade e fraca *affordability* dos serviços financeiros assim como dificuldades de acesso ao financiamento; e uma residual disponibilidade de capital de risco, que se limita a uma empresa, CV Garante (GCR).³⁴

³¹ De se realçar que a burocracia existe sempre, mas é preciso que seja favorável ao investimento e às empresas, sendo em vez de um obstáculo, um facilitador, exigindo o cumprimento das regras, mas sobretudo orientada para que haja negócios.

³² De 0 a 12, CV obteve um score de 2. Este índice é importante na medida em que mede o grau em que as leis de garantias e falências protegem os direitos dos mutuários e mutuantes, facilitando assim a concessão de empréstimos.

³³ Este indicador mostra o número de indivíduos e empresas listadas em serviços de crédito privado com informações sobre o histórico de empréstimos dos últimos 5 anos. Ainda não há um *credit bureau* privado em CV.

³⁴ A CVGarante, com um capital social de (~10) milhões de euros, é uma Sociedade de Garantia Mútua instituída em 2013, participada pela ADEI (20%), Caixa Económica de Cabo Verde (15%), Banco Comercial do Atlântico (15%), Banco Interatlântico (15%), Banco Espírito Santo de Cabo Verde (15%), Fundação Cabo Verdiana de Ação Social (10%), Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua (5%) e Sociedade de Desenvolvimento Empresarial (5%), atuando junto das PME's através da prestação de garantias a fim de facilitar o acesso ao crédito no sistema financeiro e no mercado de capitais, minimizando os constrangimentos referente às condições de custos, prazos e garantias prestadas (agosto de 2015 - Boletim Oficial de CV: portaria nº29/2015). O início das atividades da CVGarante estava prevista para Setembro de 2015.

Não obstante as melhorias, pela análise do GCR e do DB pode assumir-se que os sucessivos governos parecem ainda não ter sido capazes de implementar políticas de regulação e de promoção de desenvolvimento do setor privado que beneficiem da confiança necessária para serem bem-sucedidas. De realçar que no DB registam-se progressos significativos em algumas áreas. Por exemplo, o *One Stop Shop* reduziu o processo de registo de empresas de 52 para 10 dias e o número de procedimentos de 12 para 7, entre 2008 e 2013. Entretanto, por exemplo quanto à resolução de insolvências³⁵ CV encontra-se no último lugar do ranking e quanto à proteção dos investidores minoritários³⁶ encontra-se na 170ª posição entre 180 economias. A instituição, no futuro, do *credit bureau* privado³⁷ exigirá um enquadramento legal próprio que deverá ser estabelecido pelo BCV.³⁸

A Tabela 17 apresenta a síntese do posicionamento internacional de CV nos índices analisados, nomeadamente: i) o desenvolvimento humano; ii) a facilidade em fazer negócios; iii) a competitividade; iv) a liberdade económica; v) a percepção de corrupção; vi) *governance*; e, vii) o *rating* da dívida.

³⁵ De 0 a 3, no Índice de procedimento de reorganização (medida da capacidade dos acionistas de processar os conselheiros e diretores por conduta indevida) CV obteve *score* de 0. Igualmente, de 0 a 4, no Índice de participação de credor (testa a participação dos credores e dos direitos durante a liquidação e reorganização de processo) CV obteve um *score* de 0. Por inexistência de legislação sobre o tema, o país não pôde ser avaliado no Índice de eficiência regime da insolvência e nos indicadores tempo (anos), custo (% ativo) e taxa de recuperação nos processos de resolução de insolvência.

³⁶ Neste tópico o *score* geral do país é definido pós avaliação de 9 indicadores. No caso de CV, em 7 do total apresenta um resultado inferior tanto em relação aos países da África Subsaariana como os da OCDE: i) índice de transparência; ii) índice da regulação de conflito de interesse; iii) índice dos direitos dos acionistas; iv) índice da solidez da estrutura de governança; v) índice de transparência corporativa; vi) índice do grau de governança corporativa; vii) e índice da força de proteção do investidor minoritário.

³⁷ Os bancos para além da sua avaliação precisam de outros indicadores. Os bancos avaliam o sistema de risco de crédito disponibilizados pelo banco central (BCV) e analisam os incidentes bancários. A análise limita-se a informação financeira disponível no sistema financeiro. Os trâmites legais inerentes ao processo e a legislação para que privados possam operar nessa área terão ser criados pelo BCV. Quanto mais pessoas singulares e empresas tiveram essa avaliação do sistema de crédito, mais acessos se obterão e será um elemento importante para o ranking, mas essencialmente para fomento do consumo e das atividades produtivas. No quadro do *doing business*, é também preciso automatizar e informatizar todos os procedimentos associados ao registo de propriedades, pois darão um novo impulso à competitividade do país.

³⁸ Os mecanismos de insolvência das empresas, até esta data, não existem. Na questão do acesso ao crédito, não existe o *bureau* privado de análise de crédito. Em certa medida, estes aborrecimentos são facilmente solucionáveis, exigindo, sobretudo, mudanças legislativas.

Tabela 17 - Síntese do posicionamento internacional de CV

	<i>Rank</i>
Desenvolvimento Humano – PNUD	123 / 187 Países
Facilidade em Fazer de Negócios – BM	122 / 189 Países
Competitividade – WEF	114/144
Requerimentos Básicos	91
Infraestruturas	104
Instituições	66
Potenciadores de Eficiência	127
Eficiência do Mercado de trabalho	126
Desenvolvimento do Mercado Financeiro	115
Inovação e Sofisticação	109
Sofisticação Empresarial	114
Inovação	101
Liberdade Económica – HF	60 / 178
Perceção de Corrupção – IT	42 / 174
Governance – BM	0 a 100
<i>Rule of Law</i>	65
Responsabilidade Social	74
Estabilidade Política	71
Eficácia Governamental	58
Qualidade na Regulação	48
Controlo de Corrupção	75
Rating da Dívida – S&P (Classificação de AAA (menor risco) a D (maior risco, <i>default</i>))	
Dívida longo prazo em moeda local	B
Dívida longo prazo em moeda estrangeira	B
<i>Outlook</i>	Estável

Fonte: Elaboração própria a partir das fontes.

3.4. A Diplomacia Cabo-verdiana

Na evolução histórica da política externa cabo-verdiana distinguem-se, em termos analíticos, quatro momentos, nomeadamente: i) os primórdios da luta pela independência nacional; ii) a estruturação do Estado pós-colonial e o período de institucionalização do regime monopartidário; iii) a abertura política e a transição para a democracia multipartidária; e, por último, iv) a atualidade política com uma estrutura que configura um perfil de política externa e de diplomacia política forjada no contexto da geopolítica interdependente e multilateral (Silva, 1997; Évora, 2001 e 2004; Tavares, 2010; Cardoso, 2011; Costa, 2012; Gonçalves, 2012; Viera, 2012; Fialho, 2013; Costa e Pinto, 2014).

Com base nos fundamentos e eixos estratégicos que têm norteado a política externa e a diplomacia cabo-verdiana, pode assumir-se uma periodização que se subdivide em três fases históricas, mas analiticamente complementares:

- [1ª] Gestão dos recursos da ajuda humanitária e de emergência (1975-1980). Com a independência, a diplomacia cabo-verdiana foi erigida e posta ao serviço da sobrevivência do país. As ações político-diplomáticas visavam a aquisição de recursos para o funcionamento do aparelho do Estado. Nesse sentido, o país beneficiou das primeiras ajudas (da Nigéria, da Guiné e de Angola), numa altura em que se tinha de pensar o Estado que antes não existia.
- [2ª] Cooperação internacional para o desenvolvimento (1980-1990). Neste período, toda e exclusiva ação externa foi canalizada na procura da ajuda pública ao desenvolvimento (APD).
- [3ª] Modernização, maturação e a adoção de uma diplomacia pragmática (a partir de 1991).

Para Gonçalves (2012), a sobrevivência dos povos das ilhas, na primeira fase, estava dependente da forma como os novos governantes conduzissem a política externa, uma vez que o país não dispunha de recursos capazes de garantir a subsistência dos seus habitantes por muito tempo. Deste modo, a tarefa principal dos dirigentes de CV consistia em estabelecer relações de amizade com o maior número possível de países a fim de angariar apoios vários, mas sobretudo em matéria económica. De acordo com este autor, as sucessivas secas prolongadas, a pequenez, a ausência de recursos naturais e de quadros

qualificados, a dispersão das ilhas e outros obstáculos condenaram o país à dependência externa.³⁹

Segundo Meintel (1983), no primeiro momento⁴⁰ os eixos estratégicos da política externa e da ação diplomática cabo-verdiana gravitaram em torno da edificação dos alicerces e das bases estruturais do país e da sua sobrevivência, por via da captação dos recursos afetos à ajuda humanitária e de emergência (e da sua reconversão económica)⁴¹ assim como gravitaram em torno de uma participação tímida nas instituições políticas multilaterais, sobretudo, junto das concessoras de ajuda externa ao desenvolvimento.

Vale enfatizar que CV adotou uma política de não-alinhamento num momento histórico em que o poder e as relações de poder no sistema internacional eram dominados pela bipolaridade e pelo exercício do poder de influência política, económica e ideológica, o que permitiu a canalização da ajuda externa ao desenvolvimento de ambas as superpotências e blocos ideológicos em confronto (EUA e a União Soviética). Gonçalves (2012) caracteriza como “não-alinhamento mitigado” a ambiguidade dos governantes cabo-verdianos, nos primeiros anos após a independência, como uma estratégia para continuar a beneficiar de ajudas dos dois blocos, pelo que, na prática, tinha uma política marxista-leninista e, na retórica política, defendiam pertencer aos grupos dos não-alinhados.⁴²

A segunda fase da política externa cabo-verdiana caracteriza-se fundamentalmente pela edificação de um quadro político-diplomático devidamente

³⁹ De acordo com Tavares (2010), face ao contexto internacional (político e económico) característicos da época (1975-1980) e às vulnerabilidades da jovem Estado-Nação cabo-verdiana (em matéria dos recursos endógenos), desde cedo as elites políticas e governamentais definiram e delinearão estratégias para o desenvolvimento. A maximização das ajudas externas e a boa gestão das mesmas foi uma das primeiras práticas a serem levadas a cabo pelas autoridades governamentais na fase pós-independência.

⁴⁰ Os vários autores sobre o tema assim como os diplomatas cabo-verdianos enfatizam o papel do diplomata Abílio Duarte – político já calejado na altura devido às experiências adquiridas como representante das relações exteriores do PAIGC –, que veio a definir com sapiência os interesses de CV nas suas relações externas e o papel da diplomacia do país.

⁴¹ A ajuda alimentar e de emergência concedida pelas instituições internacionais, ao invés de redistribuída a título gracioso às populações, era administrada pela EMPA (Empresa Pública de Abastecimento) que a revendia aos autóctones, sendo os fundos provenientes canalizados para a infraestruturização do país, a edificação de obras públicas de combate à erosão e à desertificação, a construção de acessibilidades rurais e de edifícios (através da EMEC) para armazenamento de géneros.

⁴² Neste contexto, de acordo com Kennedy (1987), o não-alinhamento constituía uma forma dos países do Terceiro Mundo influenciarem o decurso dos eventos internacionais, pois o Terceiro Mundo amadurecera nesta altura, e muitos dos seus membros, tendo-se libertado, por fim, dos controlos dos impérios europeus tradicionais, não estavam na disposição de se transformarem em meros satélites de uma superpotência distante, mesmo se esta podia oferecer uma ajuda económica e militar útil. No caso particular de CV, houve a necessidade de harmonizar as boas relações que existiam com a União Soviética com as relações históricas que existiam com Portugal e com os EUA.

institucionalizado, que possibilitou a captação dos recursos internacionais destinados à ajuda externa e à cooperação para o desenvolvimento, e potenciou também uma participação mais pró-ativa do país nas instituições políticas multilaterais de âmbito internacional.

De acordo com Cardoso (1993), tanto no primeiro como no segundo período, é possível observar que os bastidores da política externa de CV foram dominados pelos dirigentes do então partido único (PAIGCV/PAICV). O processo da decisão da política externa era bastante centralizado e hierarquizado, do ponto de vista institucional, de acordo com as premissas e os princípios do partido. Segundo este autor, verificou-se uma ausência de estratégia de inserção no sistema económico internacional, ausência de mecanismos jurídicos, legais e institucionais suscetível de despertar interesse ou a possibilidade de investimento estrangeiro privado no país.

Segundo Gonçalves (2012), os governantes da primeira república deram continuidade à política de não-alinhamento mitigado assente no diálogo, na paz e na expansão de cooperação para com todos os continentes, e cultivando o princípio de boa vizinhança em relação ao continente africano. Foi com esse princípio que o país acabou por ser extremamente útil na mediação de conflitos na região africana que ocorreu na década de 70 / 80 do século passado.⁴³

Por sua vez, a terceira fase da política externa cabo-verdiana coincide com a transição para a democracia multipartidária e com a opção estratégica de afirmação internacional.⁴⁴ Este período caracteriza-se essencialmente pelo estabelecimento das bases de maturação de uma ação externa pragmática e pela busca de uma inserção dinâmica em espaços de cooperação internacional. Este período é marcado por um

⁴³ É razoável afirmar-se que CV emergiu, pouco a pouco, do anonimato absoluto a que a sua pequenez, a pobreza e a independência o haviam votado, graças à política interna séria e coerente e à política externa caracterizada pela firmeza dos seus princípios, virada para a paz e o diálogo. A notoriedade do arquipélago tornou-se evidente a partir da sua intervenção nos processos de paz na África Austral em que os dirigentes aperceberam-se de que o país poderia sobreviver e tornar-se útil ao Mundo através da adoção consciente de uma política que privilegiasse a unidade nacional no plano interno e a legalidade no plano internacional.

⁴⁴ Este período coaduna-se com a teorização de Huntington (1992). Este afirma que nos anos 90 o continente africano entrou na chamada terceira onda de democratização, com o propósito de melhorar a economia, a política e instaurar a estabilidade. CV não foi exceção a regra e fez parte da tal onda de democratização. Logo em 1991, na sequência das primeiras eleições pluripartidárias realizadas no país, foi instituída uma democracia parlamentar com todas as instituições estatais de uma democracia moderna. Neste âmbito, Silva (1997) considera que foram as razões económicas que determinaram a abertura política em CV. Segundo este autor, a partir de 1986 dá-se uma certa abertura económica, o que aumentou a possibilidade de haver investimento privado e externo em setores antes reservados a iniciativa do Estado. Évora (2001) refere que as razões económicas podem ter influenciado o processo de abertura política em CV, mas desempenharam um papel secundário no processo.

conjunto de reformas políticas e económicas, com reflexos diretos na política externa. Assistiu-se ao que se designa, em matéria das Relações Internacionais e da Ciência Política, à transição política para a democracia bem-sucedida.⁴⁵

Com a democratização, aconteceu o seguinte: uma maior liberalização económica (foi sequenciado o processo de privatização); uma maior inserção de CV na economia global (negociações com as instituições financeiras internacionais como o FMI e o Banco Mundial); o início da descentralização política e administrativa através das autarquias locais e o maior envolvimento da sociedade civil nos assuntos públicos, o que contribuiu para uma maior democratização da política externa que dantes encontrava-se uniformizada em torno de um partido; uma maior representação da diáspora nos assuntos públicos nacionais por via da sua representação no parlamento nacional (os círculos eleitorais da emigração);⁴⁶ a assinatura do Acordo de Parceria Especial⁴⁷ com a União

⁴⁵ De acordo com Évora (2001), a transição pacífica e bem-sucedida deveu-se principalmente à inexistência de clivagens étnicas e ao facto de CV possuir uma sociedade culturalmente homogénea. Esta homogeneidade cultural, não só impediu conflitos políticos, como também impediu a existência de instabilidade governamental.

⁴⁶ De acordo com Tolentino *et al.* (2008), a emigração é um fenómeno estruturante para CV, com um grande impacto no equilíbrio físico e social, no financiamento do bem-estar dos emigrantes e das suas famílias, na mudança social e cultural no país, assim como na transformação política e no desenvolvimento nacional. Por conseguinte, a gestão das migrações e das remessas tem de ser cada vez menos amadora e mais profissional.

⁴⁷ A Parceria Espacial com a EU encontra-se assente em 6 pilares, nomeadamente: Boa Governação; Segurança e Estabilidade; Integração Regional; Convergência Técnica e Normativa; Sociedade do Conhecimento; Luta contra a Pobreza e Desenvolvimento. O pilar da Boa Governação visa a consolidação e o aprofundamento da democracia, do Estado de direito e da participação da sociedade civil na vida política do país, bem como ao reforço do diálogo político e da cooperação, em especial em matéria de democracia e de direitos humanos. O pilar da Segurança e Estabilidade incide sobre as seguintes vertentes: a segurança e a luta contra a criminalidade organizada transnacional (cooperação no âmbito da luta contra o terrorismo, o tráfico de seres humanos e o tráfico de migrantes, o tráfico ilegal de droga e de armas e o branqueamento de capital), promovendo o respeito pelos direitos humanos; a gestão eficaz dos fluxos migratórios, incluindo a melhoria da contribuição da diáspora cabo-verdiana para o desenvolvimento do país (remessas dos emigrantes), e a luta contra os fluxos ilegais; a segurança marítima. O pilar da Integração Regional pretende valorizar a aproximação de CV às RUP e ao resto da UE, intensificando simultaneamente as suas relações com a sub-região da África Ocidental no âmbito da CEDEAO. O pilar da Convergência Técnica e Normativa visa a implementação da Estratégia Nacional de Transformação, tirando partido das vantagens comparativas de CV, e a facilitação da aproximação às normas da EU, pretende-se estabelecer uma convergência de políticas em matéria técnica e normativa nos setores abrangidos pelo Plano de Ação. O pilar da Sociedade do Conhecimento visa a promoção da "sociedade do conhecimento, nomeadamente através da educação, da investigação, e da apropriação/desenvolvimento das tecnologias da informação constitui um dos eixos de intervenção. Estes eixos são particularmente importantes considerando que o fator humano e a posição geoeconómica de CV constituem fatores de primeira importância para o desenvolvimento. O pilar da Luta contra a Pobreza e Desenvolvimento apoia o "crescimento económico através da implementação da Estratégia Nacional de Transformação" que é "o principal pressuposto de combate à pobreza de forma duradoura. Por outro lado, a redução da pobreza requer também a proteção do ambiente no sentido lato, incluindo a proteção dos recursos naturais, a preservação do meio marinho e a luta contra a poluição dos oceanos. O reforço da cooperação no âmbito do apoio à política nacional da pesca e à luta contra a pesca ilegal, não regulamentada e não declarada, contribuirá para a preservação dos recursos, em benefício da população local dependente da pesca. Estes eixos de intervenção requerem assistência técnica especializada e estudos, nomeadamente um *upgrade* da capacidade institucional em gerir

Europeia⁴⁸ (os princípios como a democracia representativa e multipartidária constituem requisitos obrigatórios para adesão ou uma parceria especial); e, por último, a entrada de Cabo Verde na OMC.⁴⁹

De 1991 até 2008, os pilares basilares da política externa assentavam-se em três eixos fundamentais, nomeadamente: i) uma diplomacia ao serviço do desenvolvimento na era da globalização; ii) uma política externa de afirmação de CV no mundo; e, iii) a afirmação das comunidades cabo-verdianas no exterior. Estes três eixos da política externa têm o objetivo em comum / complementar da prossecução do desenvolvimento económico, político e social do arquipélago.

Vale realçar, primeiro, que na primeira fase a política externa esteve virada para o continente africano, por via de uma participação ativa nos processos de gestão, mediação e resolução de conflitos regionais.⁵⁰ Segundo, nas duas fases posteriores, ocorreu uma viragem para a Europa e para os EUA, ancorada na noção de diversificação das parcerias estratégicas.

É razoável afirmar-se que CV possui um fio condutor de continuidade na sua política externa, concebida desde a independência do país em 1975, do qual nenhum Governo até o presente momento se desviou completamente. Trata-se de um núcleo duro de princípios e de objetivos estruturais que estão diretamente ligados à sua condição de

a problemática da pobreza e definir prioridades, sobretudo no que se refere às disparidades económicas e sociais” (Governo de CV, 2008; Canto, 2009).

⁴⁸ Para além da Parceria Especial, a cooperação entre a CV e a UE desenvolve-se, fundamentalmente, da seguinte forma: i) no quadro do artigo 156º da Convenção de Lomé e integrado no plano regional – a cooperação efetiva-se através de um Programa Indicativo do Quadro de Cooperação PALOP/UE; e ii) integrado no Grupo dos países que fazem parte da África, Caraíbas e Pacífico (ACP) – CV beneficia de privilégios especiais que são concedidos aos países que fazem parte do referido grupo ACP/EU (Gonçalves, 2012).

⁴⁹ De realçar que uma peculiaridade de CV em relação à maioria dos Estados africanos face ao ocidente é a seguinte: o facto de em CV desde cedo as elites políticas terem atitudes mais progressistas e pragmáticas ao não centrarem na culpabilização do ocidente o seu passado colonial. Por outro lado, pelo facto de CV ter um regime democrático comparável aos países ocidentais com alternância de poder, onde a oposição fiscaliza o partido em poder em matéria governativa, constituiu uma vantagem em relação aos seus congéneres africanos na obtenção de ajudas externas ao desenvolvimento.

⁵⁰ Exemplo paradigmático da envolvimento de CV na resolução de *dossiers* regionais cruciais foi a mediação do conflito angolano, a manutenção de relações de cooperação com a África do Sul durante o Apartheid e a decisão de permitir a escala e o abastecimento dos aviões sul-africanos, em solo cabo-verdiano, porquanto constituía uma valiosa fonte de receitas para um país pobre, recém-independente, com poucos recursos e que se confrontava, então, com os desafios da viabilidade e da sustentabilidade do seu desenvolvimento. Ver: Anthony W. Pereira (1995), “An Active Role for the Non-Alignment Movement – The Positive Role of the Cape Verde Islands in Seeking Solutions in Southern Africa”, in *Review of International Affairs*, Vol. 1, Nr. 3.

Estado pequeno, arquipelágico, vulnerável e que se resume no conceito de diplomacia de desenvolvimento.⁵¹

Não obstante o supradito, vale realçar também que da independência à abertura política e à transição para a democracia multipartidária, a aquisição de ajuda pública ao desenvolvimento foi o verdadeiro propósito da política externa do país. Portanto, dos primeiros anos da consolidação do Estado até muito recente, o principal foco da interação de CV com o exterior, muito nomeadamente com os designados parceiros, visava a cooperação para o desenvolvimento e a gestão da ajuda pública ao desenvolvimento.

No domínio das relações internacionais, de destacar que segundo a caracterização de Ramalho (1994), enquadrado no conceito de Michael Heandel relativamente ao poder e à força, os Estados podem ser considerados fracos ou fortes. Para Ramalho (1994), um Estado fraco é aquele que tem uma extensão territorial reduzida, reduzido número de população, carência de meios e recursos para a investigação e desenvolvimento, economia débil, produção económica especializada (e normalmente insuficiente), grande dependência de comércio externo, desequilíbrio entre a exportação e importação e fraco poder militar. Atendendo a estas características, pode assumir-se que o arquipélago de CV se encontra no grupo dos Estados fracos.

Ainda de acordo com Ramalho (1994), tendo em consideração a caracterização do sistema internacional, na sua interdependência e complexidade e na mundialização dos acontecimentos, resulta que a pequena potência tem de fazer uma aplicação judiciosa do seu poder, no sentido da defesa e da prossecução dos seus interesses nacionais. A atuação política, no âmbito das relações internacionais, reside fundamentalmente na capacidade de atrair e de influenciar, potenciando ao máximo a sua ação diplomática, perspetivando acontecimentos políticos e antecipando situações.

Neste contexto, Gonçalves (2012) afirma: “na atual conjuntura internacional e com o evoluir do conceito de segurança global, para fazer face às crescentes e difusas ameaças globais, uma eventual parceria ou mesmo uma integração de CV na NATO seria

⁵¹ O país tem desencadeado, desde os primórdios da independência nacional até o advento da democratização do sistema político, um profícuo labor diplomático objetivando a sua inserção num sistema internacional marcado pela multipolaridade e pela gestão da interdependência complexa. Ao tornar-se num Estado de direito democrático, com um regime constitucional pluralista, com eleições livres e democráticas e estando os governantes sujeitos às avaliações periódicas, à opinião pública, ao controlo parlamentar, à regra de alternância do poder (e, consequentemente, à descontinuidade de executivos e de prioridades setoriais e gerais dos Governos, com uma economia aberta e outros condicionalismos que são próprios de um Estado de direito), pode assumir-se que o atual regime que vigora no país constitui um fator determinante para a política externa do arquipélago.

uma evolução natural daquilo que os atuais governantes do arquipélago entendem como conceito de segurança. Todos os Estados sejam eles grandes, médios ou pequenos, precisam de garantir a sua segurança. Ademais, aos Estados pequenos ou fracos, onde as suas capacidades financeiras não lhes permite ter um orçamento para a defesa de forma a adquirir instrumentos militares capazes de garantir, por si só, os seus interesses nacionais, resta-lhes recorrer às alianças.”

Ainda no quadro da abrangência da política externa, Tavares (2011) problematiza os mecanismos e os instrumentos que CV pode utilizar para afirmar-se e projetar-se na cena internacional, enquanto ator das relações internacionais (ver Tabela 5):

a) A sua característica de uma nação global e *transnacionalizada*, através da sua vasta comunidade emigrada (dispersa pelo mundo), que pode funcionar como principal veículo de projeção da cabo-verdianidade no mundo e elo de ligação entre CV e os vários parceiros bilaterais e multilaterais;

b) A importância da estabilidade política e social na atracção dos investimentos externos e o desenvolvimento do turismo;

c) A localização geopolítica, no contexto das relações transatlânticas entre a África, a Europa e a América;

d) A boa governação interna com repercussões na credibilidade externa.

c) O Acordo de Cooperação Cambial entre Portugal e CV, assinado a 13 de Março de 1998.⁵²

⁵² Este acordo assenta-se nos seguintes objetivos: aprofundar os laços económicos entre Portugal e CV, nomeadamente em termos de comércio e investimento bilaterais; assegurar condições favoráveis à prossecução das reformas estruturais em curso em CV, tendentes ao ajustamento, à abertura e à modernização da respetiva economia; estabilizar as relações cambiais entre os dois países como condição para o sucesso dos dois objetivos anteriores (Ministério das Finanças e da Administração Pública de Portugal, 2009).

Tabela 18 - Pontos de contacto entre a caracterização de CV e a sua política externa

Caracterização do país	Política Externa
- Estabilidade política e constitucional - Boa governação - Existência de parques recursos naturais internos Economia muito dependente do exterior	- Atracção do investimento directo estrangeiro - Credibilidade internacional - Uma política externa subsidiária do desenvolvimento
- Localização geográfica e insularidade	A necessidade de uma política externa de segurança e de defesa A inserção de CV na Economia Atlântica
- Um país de tradição emigratória	- A diáspora na política externa cabo-verdiana

Fonte: Elaboração própria com base em Tavares (2011).

Tabela 19 - Embaixadas cabo-verdianas distribuídas pelo mundo

Europa	África	América	Ásia
Alemanha Bélgica Espanha França Itália Luxemburgo Portugal	Angola Senegal	Brasil Cuba EUA	China

Fonte: Minitério das Relações Externas de CV (2015).

A vulnerabilidade económica de CV sempre foi um entrave ao seu desenvolvimento. Esta vulnerabilidade deve-se essencialmente aos seguintes fatores: à insularidade, à seca, à insuficiência alimentar, à dependência externa e, consequentemente, à exposição aos choques externos. Embora estes fatores constituírem obstáculos de difícil transposição para o desenvolvimento sustentável, CV tem persistido no objetivo de inserção da economia do arquipélago na economia mundial e contornar a vulnerabilidade estrutural da sua economia.

Particularmente, no quadro da política económica e externa, a diplomacia económica só muito recentemente é que passou a ser considerada relevante na ação político-diplomática externa, uma vez que na década de 90 e de 2000 não houve mudanças

consideráveis na interação do país com o exterior. O fator que desencadeou esta mudança de paradigma foi a reclassificação de CV, em 2008, à PDM. Esta tem o seu lado positivo, ou seja, o reconhecimento do esforço e da evolução efetuada no país, mas, em contrapartida, traduziu-se na redução significativa de APD. Consequentemente, determinados tipos de empréstimos com os quais viveu ao longo de vários anos, tais como os empréstimos concessionais, tendem a deixar de figurar no leque de opções de financiamento de CV.

Com a reclassificação assumiu-se que, primeiro, a mobilização de recursos devia ser canalizada tanto para o Estado como também para os privados. Segundo, assumiu-se que os investimentos deviam ter origem em setores externos privados, através do IDE. Estas duas alterações deram origem a processos de viragem dos interesses de CV, tanto no plano interno como externo. Houve uma necessidade natural de mudanças de atuação em toda a linha da política económica do país e, conseqüentemente, da sua política externa.

Desta forma, CV saiu do casulo de *bons élèves* e bons gestores de ajuda pública internacional para PDM, o que trouxe novos desafios. Com a reclassificação e com o aumentar dos desafios, colocaram-se novas questões e necessidades de resposta à política externa e à diplomacia cabo-verdiana, exigindo novas posturas e novas formas de agir e de organização. É precisamente neste contexto que a diplomacia económica ganha proeminência.

Não obstante, é de se referir que alguns diplomatas mais antigos afirmam que o país sempre praticou a diplomacia económica e que esta sempre existiu ao longo das últimas décadas. Isto no contexto da pós-independência onde CV não era dotado de nenhuma infraestrutura económico-social que propiciasse o seu desenvolvimento e a ação externa privilegiou a questão da cooperação económica, com o propósito de mobilizar recursos e parcerias que ajudassem o país a desenvolver as tais infraestruturas que não existiam.

Tendo como referência a conceptualização teórica de Haan (2011), que define a *aid diplomacy* como uma vertente da diplomacia económica, pode assumir-se a ação externa de CV como uma espécie de diplomacia económica. Isto na medida em que procurou recursos para fazer funcionar o arquipélago, a máquina administrativa e para que o Estado pudesse assumir o mínimo de responsabilidade perante a população e os seus funcionários.

Entretanto, tendo como referência a revisão de literatura, por um lado, convém enfatizar que a diplomacia económica, nos moldes atuais, transcende as questões de cooperação económica para o desenvolvimento. Por outro lado, o *mainstream* diplomático prefere não reduzir a cooperação para o desenvolvimento às questões económicas, dotando-a de um cariz filantrópico e enquadrando-a na *praxis* da política externa tradicional.

No quadro de análise da política externa e da diplomacia económica em CV, figura-se essencial o Decreto-Lei n.º 17/2013.⁵³ Este concentra no Ministério das Relações Exteriores (MRE) responsabilidades em matéria de política externa, nomeadamente a “efetiva coordenação da ação dos organismos do Estado na esfera internacional, apreciando a sua oportunidade política, bem como as relações económicas e comerciais internacionais e, traduzindo a importância política que o Governo de Cabo Verde atribui à unidade na condução das relações externas do País.”

Hodiernamente, a partir do supra Decreto-Lei referenciado, a atuação da política externa do país focaliza-se em três domínios fundamentais, nomeadamente: i) a afirmação da Nação Global;⁵⁴ ii) a promoção da paz e da segurança global e regional; e, por último iii) a realização da Agenda Económica.⁵⁵

O Programa do Governo para a VIII Legislatura destaca que a implementação da Agenda Económica visa “promover, no quadro da política externa, *prioritariamente*, uma diplomacia económica para o desenvolvimento, mobilizadora de recursos de origem diversificadas e parcerias visando o investimento direto estrangeiro, o acesso a mercados, pela via de acordos comerciais, e outros instrumentos de facilitação nesse âmbito como os acordos de Dupla Tributação e de Proteção dos investimentos.”

⁵³ Decreto-Lei n.º 17/2013, disponível no Boletim Oficial da República de CV, I Série, N.º 25, quarta-feira, 15 de Maio de 2013.

⁵⁴ A designação “Nação Global” deriva do fato de CV ter uma população emigrada superior a população residente. Estima-se que a população emigrante seja de aproximadamente um milhão, enquanto a residente se situa na casa dos quinhentos mil habitantes.

⁵⁵ De acordo com o Programa do Governo de CV, a agenda económica de transformação é baseada na capacidade de CV disponibilizar e servir como uma plataforma de serviços de alto valor acrescentado. De acordo com o documento da VIII Legislatura, a Agenda Económica pressupõe construir uma economia dinâmica, competitiva, inovadora e sustentável, com prosperidade partilhada por todos, ancorada no alargamento da base económica. Em suma, “o objetivo é criar novas oportunidades e uma economia de base alargada e competitiva, focalizando em: o sector do turismo com foco em mais-valias de novos segmentos (um turismo de alto valor); o Cluster do Mar (uma plataforma de serviços para processamento e exportação do pescado, a reparação naval, o transporte marítimo, as bancas de combustíveis, a pesquisa oceanográfica, a segurança, etc.); o Hub para transbordo de carga e passageiros, no sector aéreo; os serviços financeiros internacionais; o Cluster TIC; o Cluster de energias renováveis; as economias criativas; Uma nova agricultura.”

O MRE compreende os seguintes serviços centrais de conceção de estratégia, regulamentação e coordenação: i) a Direção Nacional dos Assuntos Políticos e Cooperação; ii) a Direção Nacional do Protocolo do Estado; iii) a Direção Geral dos Assuntos Globais (DGAG); e, iv) a Direção Geral dos Assuntos Consulares e Migrações.

No contexto atual, a DGAG constitui o serviço central de conceção e execução, que incumbe preparar, orientar e executar a diplomacia económica, como eixo da política externa de apoio à realização da Agenda Económica do Governo, da internacionalização empresarial, do investimento direto estrangeiro, da integração económica regional e de outras questões globais e técnicas conexas.

O Decreto-Lei n.º 17/2013 estabelece também que na prossecução das suas atribuições, a DGAG deverá articular-se com os outros departamentos governamentais, as autarquias locais, as associações comerciais, sindicais e outras organizações da sociedade civil em matérias da sua competência, mas não determina como é que essa articulação deve materializar-se.

No quadro das suas funções, a DGAG assume importantes competências, entre as quais se destaca a de “propor e suscitar diretrizes e ações de política externa visando a promoção e diversificação das exportações, a internacionalização das empresas cabo-verdianas, o fomento ou atração do investimento externo, bem como, estudar e propor medidas adequadas a tomar, em especial, no domínio dos Tratados e Convénios comerciais bilaterais e multilaterais subscritos por Cabo Verde visando o aproveitamento eficiente das vantagens daí decorrentes.”

Em suma, a discussão sobre a diplomacia económica é hodierna no arquipélago. Em específico, aconteceu no pós-2008, aquando da mudança de paradigma da política económica do país e da sua política externa devido ao advento da reclassificação de CV à PDM. Tanto o Programa de Governo para a VIII Legislatura como o Decreto-Lei n.º 17/2013 determinam as funções da diplomacia económica, mas não estabelecem, de forma explícita, os moldes nos quais tais funções devem ser concretizados.

4. O Setor do Turismo em CV

4.1. Introdução

Este capítulo concentrar-se-á no mais importante *driver* económico de CV. Este possui o propósito de colmatar uma lacuna que se prende com a diminuta investigação académica sobre a indústria turística neste arquipélago. Na primeira secção a análise debruça-se sobre o contexto turístico em CV (oferta e procura). A segunda secção reflete a integração local do turismo e a modalidade *all inclusive*. A terceira secção centraliza-se na competitividade, na promoção e no marketing deste setor. A quarta secção analisa as alternativas para a diversificação do turismo cabo-verdiano (mercados e produtos turísticos). Na secção cinco apresenta-se o caso da República das Seicheles, pois pode servir como referência. Portanto, faz-se *benchmarking* com as Seicheles com o objetivo de analisar como o setor turístico é organizado neste arquipélago. Esta análise é pertinente por duas razões: primeiro, por ser um caso paradigmático no que à sustentabilidade do turismo diz respeito; e segundo, por estar muito bem posicionada em indicadores internacionais de competitividade turística. A última secção perspetiva novas políticas para o turismo, com base em documentos estratégicos e em estudos internacionais.

O Programa do Governo da VIII Legislatura estabelece uma agenda estratégica com sete motores de competitividade, nomeadamente: o Cluster do Agro-negócio; o Cluster do Turismo; o Cluster da Economia Marítima; o Cluster TIC; a Economia Criativa; o Cluster Financeiro; e, por fim, o Cluster dos Aero Negócios.⁵⁶

O documento DECRP III (2012) considera que, tendo em consideração a capacidade atual do país, o contexto internacional e o potencial do setor privado cabo-verdiano, para possibilitar o reforço do produto nacional bruto, a agropecuária, o turismo e a economia marítima (nomeadamente o eixo das pescas) constituem o bloco de setores cujas oportunidades de negócios podem alavancar a criação de riqueza no curto prazo.

Tendo em conta os desafios que CV terá de enfrentar nos próximos anos, no contexto da reclassificação do arquipélago como país de desenvolvimento médio e da persistente crise internacional, este capítulo⁵⁷ prioriza a análise do setor turístico, pois apresenta oportunidades de negócio aos investidores externos e ao mesmo tempo possui o potencial de impulsionar o crescimento e desenvolvimento económico endógeno

⁵⁶ Ver Programa do Governo para a VIII Legislatura 2011 – 2016, publicado no Boletim Oficial nº20, I Série, Suplemento, República de Cabo Verde, 14 de Junho de 2011.

⁵⁷ Esta análise parte de três pressupostos: i) o setor privado deve ser o principal motor da economia; ii) o setor público desempenha o fulcral papel de catalisador e facilitador de investimento; e, por último iii) a criação de emprego é essencial.

através da criação de postos de trabalho, do aumento do rendimento das famílias e, conseqüentemente, da redução da pobreza.⁵⁸ No cômputo geral, a análise efetuada parte das já poucas vantagens comparativas e naturais de CV, nomeadamente o amplo oceano, o clima tropical e a interação entre estes dois fatores, assim como a localização geoestratégica (no Atlântico Médio).⁵⁹

CV apresenta um conjunto de elementos diferenciadores que o tornam um destino único no mundo, nomeadamente a segurança em sentido lato, a proximidade aos principais mercados emissores, conjugado com um combinado de paisagens peculiares e a hospitalidade singular do seu povo. De acordo com o Plano de Marketing do Turismo de Cabo Verde (2015), as características naturais do destino (clima, água, vento e riqueza marinha) tornam CV propício, entre outras, para uma grande diversidade de atividades associadas ao mar – aquáticas e náuticas – e à natureza.

O turismo representa aproximadamente (~) 60% das exportações e canaliza (~) 90% do IDE. Estima-se que represente (~) ¼ do PIB e (~) 30% do setor dos serviços. É também responsável por mais de 14% do emprego em CV (INE, 2015; BCV, 2015). É ainda um dos principais impulsionadores dos setores da construção e da imobiliária. O sucesso, todavia, criou uma sobredependência de um único setor e aumentou a exposição de CV a choques externos. Qualquer redução que se verifique na procura do turismo, seja devido a choques externos ou a problemas internos, pode ter um impacto grande no desempenho económico do país (Livramento, 2013).

Um dos objetivos primordiais do Programa do Governo da VII legislatura (2012) era o de criar novas oportunidades e uma economia de base alargada e competitiva, ancorada em sete eixos, sendo o principal o setor do turismo. O Programa menciona que o setor, para além de ser afetado negativamente pelos constrangimentos da economia cabo-verdiana, enfrenta dois desafios. Primeiro, passar do turismo de massa para o turismo de elevado valor acrescentado e, segundo, aumentar a sua contribuição para a economia nacional. Já para o *African Economic Outlook* (2015), CV precisa estabelecer o modelo de turismo que quer para o futuro, designadamente definir como é que o setor

⁵⁸ Isto no contexto de um país onde o índice de Gini, que mede as desigualdades numa escala de 0 a 1, é de 0,505, onde o salário mínimo é de 100 euros e a média do salário nacional é de 245 euros (Livramento, 2013)

⁵⁹ CV situa-se numa posição central em relação às ligações entre Europa, África e as Américas (norte, centro e sul). De realçar também a sua inserção no chamado Ilhas da Macaronésia e a sua inclusão na CEDEAO.

pode ser diversificado e como é que as iniciativas ambientais e o turismo podem ser articuladas de forma eficiente e sustentável.

4.2. Contexto Atual: Oferta e Procura

No contexto atual, identifica-se diversos *stakeholders* com intervenção na gestão turística nacional, nomeadamente a CVInvest, a Câmara de Turismo de CV, a Direção Geral de Turismo (DGT), a Sociedade de Desenvolvimento Turístico da Boa Vista e Maio (SDTIBM), os Municípios e o Ministério do Turismo, Investimento e Desenvolvimento Empresarial (MTIDE).

Esta situação é positiva por haver diversas instituições intervenientes no setor, podendo cada uma dar um seu *input*. Entretanto, a assunção de responsabilidades fica repartida e a promoção e o marketing fragmentados, pois a tomada de decisão é díspar e várias entidades intervenientes no turismo nacional tornam difícil a articulação da gestão estratégica do setor, havendo por vezes linhas de atuação antagónicas entre as instituições.⁶⁰

A oferta está centrada no segmento Sol e Praia, principalmente nas ilhas da Boa Vista e do Sal. Tendo em conta a taxa de ocupação registada ao longo dos anos (~ 50%), pode afirmar-se que há espaço para a consolidação desse segmento. Igualmente, verifica-se uma excessiva concentração do setor, tendo em consideração que mais de 70% das chegadas de turistas são da responsabilidade de apenas dois operadores que têm uma forte integração vertical.⁶¹

Conforme consta na Tabela 20, CV passou de 79 estabelecimentos hoteleiros (EH) em 1999 para 195 em 2011, o que representa um crescimento de 247%. O número de quartos praticamente triplicou, o número de camas passou de 3.165 para 14.076 e a capacidade de alojamento passou de 3.874 para 17.025. O número de pessoal ao serviço na indústria aumentou 332%, passando de 1.561 para 5.178. O número de dormidas que em 2000 era de 684.733 passou a ser de 2.827.562 e a estadia média nesse período passou

⁶⁰ Por exemplo, o Plano de Marketing Turístico da DGT promove o turismo nacional sob o slogan *one country, ten destinations* em três grupos: Ilhas Essência (Santiago e São Vicente), Ilhas do Sol (Sal, Boavista e Maio) e Ilhas Sentido (Fogo, Brava, Santa Luzia, Santo Antão e São Nicolau). Já a CVInvest, na sua estratégia de captação de investimentos para o turismo, promove três grupos de ilhas: i) São Vicente, Santo Antão e São Nicolau; ii) Sal e Boa Vista; e iii) Santiago, Fogo, Brava e Maio.

⁶¹ Fernandes e Garcia (2013). *Tourism Development in Cabo Verde: Is it Time to Abandon the All-Inclusive Model*. World Bank.

de 4,4 para 5,7 dias (INE, 2015). Verifica-se uma concentração nos países de origem dos turistas que visitam CV, tais como a Alemanha, Portugal e Reino Unido, sendo que este último representa, em média, mais de 25% das dormidas anuais (ver Tabela 21).

De realçar que, pela primeira vez desde 2009, as receitas brutas do turismo registaram um decréscimo em 2014. Em comparação com 2013, em termos nominais, houve uma redução das exportações de serviços do turismo de 9,4%, resultado tanto da redução do número de turistas como da redução de preços. Estas últimas aconteceram para responder à concorrência de outros destinos, particularmente de países do Norte de África que procuram recuperar-se das perdas resultantes da instabilidade provocada pela Primavera Árabe. Por outro lado e não obstante a sazonalidade do setor, a taxa de ocupação turística em CV nunca superou os 60% (BCV, 2015).

Tabela 20 - Evolução de estabelecimento, capacidade e pessoal ao serviço, 1999-2011

Total Cabo Verde	Ano												
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Estabelecimento	79	88	88	93	105	108	132	142	150	158	173	178	195
Nº de Quartos	1	2	2	2	3	3	4	4	5	6	6	5	7
	825	391	489	820	146	150	406	836	368	172	367	891	901
Nº de Camas	3	4	4	5	5	5	8	8	9	11	11	11	14
	165	475	628	159	715	804	278	828	767	420	720	397	076
Capacidade de Alojamento	3	5	5	6	6	6	10	10	11	13	14	13	17
	874	239	450	062	682	749	342	450	544	708	096	862	025
Pessoal ao serviço	1	1	2	2	2	2	3	3	3	4	4	4	5
	561	845	046	043	281	165	199	290	450	081	120	058	178
Entradas	-	145	162	152	178	184	233	280	312	333	330	381	475
	-	076	095	032	379	738	548	582	880	354	319	831	294
Dormidas	-	684	805	693	902	865	935	368	432	827	021	342	827
	-	733	924	658	873	125	505	018	746	196	597	282	562
Estadia média dos hóspedes	-	4,4	4,6	4,2	4,7	4,6	3,9	4,6	5,7	5,2	5,9	5,7	5,7
Taxa de Ocupação dos EH (%)	-	51,0	49,1	41,2	44,2	40,9	39,9	44,3	40,1	48,3	44,9	50,0	58,2

Nota: EH – Estabelecimentos hoteleiros.

Fonte: INE CV (2015).

Importa notar que o número de turistas provenientes da Espanha reduziu aproximadamente para a metade de 2012 para 2014. O número de turistas provenientes

dos EUA, da França, de Portugal e da Itália diminuiu, igualmente. A redução mais drástica correspondeu em relação ao maior provedor de turistas ao arquipélago, o Reino Unido, uma vez que em 2014 entraram menos 218.367 turistas do que em 2012.

Tabela 21 - Procura turística internacional de CV, 2012-2015

Procura	2012	2013	2014
Dormidas por país de origem			
África do Sul	851	3 796	1 653
Alemanha	495 341	528 136	511 329
Áustria	9 282	10 877	13 172
Bélgica e Holanda	245 814	326 580	385 717
Espanha	62 873	45 758	37 905
Estados Unidos	12 286	12 837	9 605
França	300 622	317 955	285 160
Reino Unido	1 057 852	836 425	839 485
Itália	215 113	218 026	199 474
Portugal	318 099	323 956	316 365
Suíça	18 060	29 943	28 319
Outros	448 331	625 639	656 087
Dormidas por ilha			
São Vicente	65 274	76 943	98 622
Sal	1 368 006	1 445 001	1 577 406
Boa Vista	1 563 305	1 531 635	1 470 899
Santiago	108 152	129 622	161 339
Restantes ilhas	80 087	96 727	106 566
Hóspedes entrados nos EH	482 267	502 874	493 732
Dormidas nos EH	3 184 524	3 279 928	3 284 271
Estadia média (nº de noites)	6,0	5,9	6,1
Taxa de ocupação (em %)	57	56	53

Fonte: INE CV (2015).

Portanto, os atuais mercados emissores com expressão no turismo de CV são o Reino Unido (~ 840 mil dormidas em 2014), a Alemanha, a Bélgica e a Holanda, assim como Portugal, França e Itália. Todavia, estes mercados apresentam um elevado potencial de crescimento (Plano de Marketing Turístico de CV, 2015). Os EUA e a França são mercados, ainda, com um consumo reduzido, mas que apresentam um enorme potencial de crescimento, pela elevada dimensão populacional, pelo que poderão ser alvo de fortes ações de comunicação. A Espanha, a Áustria, a África do Sul, a Suíça e, em geral, os países do norte da Europa são, por um conjunto de fatores, também mercados de muito potencial (idem; Plano de Desenvolvimento Estratégico do Turismo em CV, 2010).

Em suma, alguns constrangimentos identificados no Plano Estratégico de Desenvolvimento do Turismo (2010) parecem continuar, nomeadamente: i) o quadro de pessoal inadequado; ii) a ausência de ligações formais e sistematizadas entre o setor público e o setor privado; iii) a baixa notoriedade de CV junto do mercado final; e, iv) no geral, a baixa competitividade do destino.

Atualmente, como debilidades do setor turístico destacam-se ainda: i) as infraestruturas públicas (ao nível das águas, energia e saneamento); ii) a limpeza e a organização dos espaços públicos, as zonas de lazer, os arruamentos, a iluminação, os jardins e a animação turística; iii) a falta de dinâmicas organizadas de animação que cativem a presença de turistas no espaço público; iv) as insuficiências ao nível das acessibilidades e I&D; a ausência de estratégias de promoção / marketing do destino; v) a concentração do investimento estrangeiro apenas em algumas ilhas; e, vi) a dependência excessiva de alguns mercados emissores (PMKTCV, 2015). A estes fatores somam-se os aumentos da carga fiscal⁶² (o IVA aumentou de 6 para 15.5%). O BCV afirma no seu relatório de Indicadores Económicos e Financeiros (2015) que os impostos são a principal causa para as perdas registadas no turismo de 2013 a esta parte.⁶³

⁶² No quadro da política fiscal, o PEDT (2010) defendia que a classificação dos investimentos/empreendimentos, para efeitos de benefícios fiscais, deveria ser efetuada de acordo com critérios estratégicos para o desenvolvimento do turismo nacional, diferenciando os incentivos, direitos e obrigações, com base, por exemplo, no seguinte critério: ilha/região onde se localiza o empreendimento, % de receitas anuais destinada à formação de pessoal, % de empregos para nacionais, % de utilização de energia renovável e de reaproveitamento de água, tipo de solução para o tratamento de resíduos sólidos, *et cetera*).

⁶³ Outro ponto menos positivo é o código dos benefícios fiscais, que só abrange investimentos superiores a 100 milhões de euros.

4.3. Integração Local do Turismo e a Modalidade *All Inclusive*

O principal modelo comercial utilizado pelos hotéis e resorts em CV é o designado *all inclusive*. Pretende-se nesta secção analisar a cadeia de valor do turismo de CV e verificar o impacto que este modelo tem, *de facto*, na economia do país.

Um estudo do Banco Mundial (2013) conclui que o modelo tem ligações significativas com o desenvolvimento da economia pela via do emprego criado – uma vez que 80% dos trabalhadores dos estabelecimentos hoteleiros (EH) que operam nesta modalidade são cabo-verdianos – e pela via dos impostos pagos ao Estado. A principal conclusão revelada é a de que o modelo *all inclusive* em CV tem impactos económicos mais amplos do que aqueles que são tradicionalmente atribuídos a este tipo de modalidade comercial.

O estudo revela igualmente que principalmente nas ilhas do Sal e da Boa Vista, os grandes EH importam quase todo o peixe, as frutas e os vegetais frescos (~ 7.600 toneladas ao ano), estimando que 80% do peixe consumido por estes EH seja importado, o que constitui um alerta para a necessidade de uma maior otimização das potencialidades ao nível do abastecimento dos produtos.

Desta forma, com as importações dos EH, o impacto do setor turístico na pesca e na agricultura local é baixo. O estudo revela que a modalidade *all inclusive* tende a desencorajar o turista de sair do hotel. Não havendo incentivos para que os turistas saiam dos EH, o impacto nos restaurantes, bares, no artesanato, no comércio a retalho e na cultura, em geral, fica reduzido.

O estudo afirma que é positivo e recomendável que as autoridades encorajem o desenvolvimento adicional de mais EH com esta modalidade (*all inclusive*), mas também de outros modelos, tais como B&B (*bed & Breakfast*). Uma forma importante, acredita-se, de se conseguir isto é através de ajustamentos estratégicos nos incentivos ao investimento, criando modalidades de incentivos que favoreçam mais os que procuram investir em EH de alta qualidade que tenham ou promovam ligações estreitas com a economia local, para além da via do emprego.

Os hotéis e os resorts de relevo são maioritariamente detidos por estrangeiros, de maneira que os dividendos acabam por ser repatriados para os países de origem. Como referido, este tipo de modalidade tende a desencorajar os turistas de saírem das instalações, o que limita sobremaneira as despesas diretas na economia local. Por outro

lado, a Lei nº 55/VI/2004, de 10 de Janeiro, concede isenções aduaneiras na importação de bens e materiais para a exploração dos EH. Ao importarem praticamente tudo o que consomem, resulta em perdas significativas de receitas para as alfândegas (um dos principais provedores de receitas do Estado – Ministério das Finanças e Património, 2015).

Em suma, no tocante às questões referentes a cadeia de valor do turismo, é recomendável uma maior interiorização da cadeia produtiva. De acordo com PMKT (2015), a grande maioria dos turistas reservou a viagem para CV através de agências de viagens / operadores turísticos, tendo optado por um pacote com voo, alojamento e outros serviços. Este facto confirma a atual situação do destino CV, isto é, de ser muito dependente da operação turística, atraindo segmentos de mercado vocacionados para a compra de pacotes de tudo incluído. Acrescente-se que os turistas não estão preparados ou sensibilizados para despende dinheiro ou tempo extra para usufruir da oferta global do destino fora dos resorts.

4.4. Competitividade Turística, Promoção e Marketing

De acordo com o *Travel & Tourism Competitiveness Index* (WEF, 2015), CV encontra-se no 86º lugar da classificação geral de competitividade turística, apesar de ser considerada a 12ª economia do mundo mais dependente do turismo (Banco Mundial, 2014). A Tabela 22 apresenta os indicadores que mais penalizam a competitividade do setor no arquipélago.

Tabela 22 - Indicadores de competitividade turística de CV

Indicador	Cabo Verde
Efeito da tributação sobre incentivos de investimento no setor	114
O acesso ao saneamento básico, em % pop.	98
Grau em que o Governo prioriza a indústria de viagens e turismo	48
Despesas do Governo em turismo e viagem, em % orçamento de estado	26
Eficácia do marketing e <i>branding</i> para atrair turistas	84
<i>Country brand strategy</i>	131
Sustentabilidade da indústria de viagens e turismo	70
Extensão das viagens de negócios recomendadas	109
Classificação Geral	86

Fonte: WEF (2015).

O relatório supracitado avalia um conjunto de fatores e de políticas que permitem o desenvolvimento sustentável do setor de Viagens e Turismo (VT) que, por sua vez, contribui para o desenvolvimento e competitividade dos países. Por outro lado, o relatório fornece uma plataforma e uma ferramenta estratégica de *benchmarking* que, através do seu uso, permite às empresas e aos governos desenvolverem o setor de VT. Ao possibilitar uma comparação *cross-country* e ao aferir os progressos dos países relativamente aos *drivers* da competitividade, o relatório informa ainda sobre as políticas e as decisões de investimento que impulsionam o desenvolvimento do setor de VT (WEF, 2015).

Como consta na Tabela 22, os aspetos que penalizam a competitividade turística de CV são as seguintes: i) a tributação, pois tem um efeito negativo sobre os investimentos; ii) o acesso ao saneamento básico; iii) o nível de viagens de negócio recomendadas para o país; iv) o grau em como o Governo prioriza o setor; e ainda, v) a eficácia do marketing e do *branding* para atrair turistas. Vale ressaltar que CV encontra-se no 26º lugar no que a despesas do Governo em VT diz respeito. Ainda, de acordo com este relatório, a sustentabilidade económica e ambiental do setor contribui para a pouca competitividade do destino CV, estando o país no 70º lugar neste indicador.

No que se refere à promoção turística, vale ressaltar que é um dos grandes problemas identificados na indústria cabo-verdiana de turismo (PDET, 2010; WEF, 2015; PMKT 2015). No plano interno, o Plano de Desenvolvimento Estratégico do Turismo (2010) recomenda (i) ações de divulgação do posicionamento das ofertas nos meios de comunicação social nacionais para o turista interno e (ii) o desenvolvimento de um programa transversal de sensibilização da comunidade para a importância do turismo para o país. O documento enfatiza ainda que o turismo dos residentes, que ainda é marginal, poderá constituir um mercado capaz de suavizar / mitigar os efeitos da sazonalidade.

No plano internacional, tendo em conta os cinco segmentos possíveis (associados ao sol e praia, às atividades náuticas, à natureza, à cultura e aos negócios), o PMKT (2015) estabelece quatro prioridades: i) qualificar a oferta; ii) trabalhar a atratividade do destino; iii) intensificar o marketing colaborativo; e, iv) alcançar os mercados alvos mais adequados à oferta.

Com base no estudo de relatórios internacionais e de documentos estratégicos já identificados anteriormente é possível identificar-se um conjunto de fraquezas, que bem trabalhadas, podem vir a constituir elementos da vantagem competitiva de CV. Destaca-se a deficiente articulação de estratégias comerciais e / ou de marketing entre os

operadores de transporte e os operadores turísticos; a ligação inter-ilhas que constitui um constrangimento à mobilidade interna⁶⁴ e externa;⁶⁵ e o associativismo entre operadores do setor, que é ainda pouco efetivo em termos de articulação de políticas e de visão comuns.

Tendo em consideração os cinco elementos do marketing mix, o estudo do Plano de Marketing do Turismo de CV (2015) afirma que a distribuição pode merecer algum reparo, pois o foco / aposta das autoridades tem recaído (e continua a recair) sobre os canais de distribuição tradicionais em detrimento dos novos canais, num mundo onde, cada vez mais, a presença online torna-se necessária. Assim, o documento recomenda:

i) A participação em bloco das entidades com responsabilidades no setor em feiras de turismo internacionais para marcar presença nos principais mercados emissores e estreitar relações com *stakeholders*;

ii) O aumento da presença na Internet, tendo em consideração as tendências de aquisição direta;⁶⁶

iii) O estabelecimento de parcerias com associações internacionais que se dediquem a temas associados aos produtos específicos de CV, no sentido de organizar, quiçá em conjunto, eventos com impacto. A realização de *press-trips* deve ser explorada para atrair jornalistas dos meios de comunicação com impacto.

4.5. Mercados e Produtos Turísticos: Alternativas para a Diversificação do Setor

Os determinantes mais significativos para o IDE são as políticas governamentais, a liberalização económica e os incentivos financeiros; o tamanho do mercado, as barreiras ao comércio e os custos de produção diferenciados; a estabilidade política e económica; a qualificação da mão-de-obra; e a existência de um *friendly environment* para negócios (OCDE, 2009; Aguiar *et. al.*, 2012; Mills, 2013). No caso específico do turismo, o IDE

⁶⁴ Apenas os TACV fazem a ligação aérea entre as ilhas. Está prevista a entrada no mercado doméstico da Binter durante o ano de 2016.

⁶⁵ Além dos TACV, apenas quatro companhias aéreas – TAP, TAAG, Vueling (a partir de 2016) e Royal Air Maroc – têm voos regulares para o arquipélago.

⁶⁶ Não obstante, acredita-se que qualquer estratégia e / ou política nacional deverá ter em conta as dinâmicas internacionais e o perfil de viajante que se vem consolidando, em particular na última década. De acordo com a OMT, este se caracterizava por efetuar reservas cada vez mais frequentes pela Internet, pela expansão das companhias de baixo custo, com as viagens por conta própria cada vez mais representativas, estadias mais curtas e férias mais frequentes, bem como as reservas de última hora e uma maior sensibilidade aos preços.

está ainda condicionado à extensão da procura turística para um destino particular, assim como pelos ativos específicos relacionados com o setor (os recursos naturais e culturais, o clima, a hospitalidade, a disponibilidade e a qualidade das infraestruturas).

Não obstante, a existência de oportunidades de negócios cujas perspectivas de risco sejam inferiores às rentabilidades previstas acaba por determinar a materialização (ou não) de um projeto de investimento. No quadro deste trabalho de investigação (com foco na diplomacia económica e na atração de capitais externos para CV), a existência de tais oportunidades e a sua identificação revela-se importante, facto que justifica a pertinência deste subcapítulo.

De enfatizar que as oportunidades em CV são fortemente condicionadas, por um lado, pela (i) exiguidade das matérias-primas e (ii) pelas características de um país pequeno, insular e arquipelágico, ao que acresce (iii) a escassa base de dotação de recursos. Por outro, são condicionadas (iv) pela reduzida dimensão do mercado doméstico, (v) os altos custos dos fatores de produção, assim como (vi) pelas dificuldades na geração de economias de escala e de rendimentos crescentes, e (vii) as carências no acesso ao financiamento.

A estratégia de diversificação dos mercados emissores pressupõe a necessidade da qualificação dos atuais segmentos (aumento da oferta de infraestruturas turísticas) e a aposta em novos produtos turísticos. Nestes dois vectores residem oportunidades de negócios para os investidores externos, mais a frente enunciadas. A estratégia para ampliar o mercado e diversificar os produtos, segundo se apurou no PMKT (2015), deverá ter em consideração dois elementos chave:

i) Primeiro, a consolidação do produto turístico atual de sol e praia. A abordagem passa por aumentar o valor acrescentado dos serviços atuais através da promoção de mais atividades complementares;

ii) Segundo, o reforço da componente cultural de CV no produto turístico.

Não obstante, pode afirmar-se que para que ambos se concretizem será necessário apostar em mecanismos de controlo da qualidade. A aposta na regulação do produto turístico e na qualificação dos agentes envolvidos na oferta turística figura-se igualmente pertinente.

No tocante à produtos turísticos (e às oportunidades de negócios), tendo em consideração o estudo Inventário dos Recursos Turísticos (Direção Geral do Turismo, 2015), destacam-se os seguintes:

1. Sol e Mar – CV é rico em praias com uma variedade de enquadramento paisagístico, muitas vezes no prolongamento de vales, permitindo criar resorts exclusivos com a combinação de praia e montanha; as Ilhas do Maio e de São Vicente possuem condições para no futuro acolher investimentos no segmento do turismo familiar e dos reformados;
2. Turismo de Natureza – as caminhadas pelos caminhos vicinais das ilhas de Santo Antão, de São Nicolau, de Santiago e do Fogo podem constituir um cartaz turístico; a existência de parques naturais, com espécies endémicas, pode cativar um turismo com cariz científico; a deserta ilha de Santa Luzia, mais os ilhéus, são reservas naturais que oferecem um produto singular;
3. Saúde e bem-estar – existem condições boas para a prática de talassoterapia em toda a região, com especial ênfase para o Terrafal de São Nicolau e Ilha do Fogo, cujas areias negras são conhecidas pelas suas propriedades curativas; possíveis EH poderão privilegiar a construção de spas. O turismo de saúde poderá ser desenvolvido;
4. Cultural e urbano – existem importantes eventos culturais no país, tais como o Kriol Jazz; os festivais da Gamboa, da Ilha do Sal e, entre outras, Baías das Gatas em São Vicente; o Atlantic Music Expo; Nhô São Filipe na Ilha do Fogo e o Carnaval no Mindelo; existem outras festividades tradicionais, nomeadamente sincréticas que misturam o religioso e o pagão, como as festas juninas; por outro lado, CV é rico em música e danças tradicionais;
5. Cultural e paisagístico – há que se ter em consideração o povoamento das ilhas ligado às sucessivas vagas de emigrantes (europeus, judeus e os seus escravos africanos) e a miscigenação resultante, que bem trabalhadas, podem dar azo ao desenvolvimento deste segmento; as danças populares que sempre se dançaram nos meios rurais, que são nada menos do que danças de salão europeias – mazurca, contradança e polska –, hoje desaparecidas no seu continente de origem;
6. Gastronomia, grogue e vinho – a rica gastronomia cabo-verdiana é um natural atrativo turístico, desde o diversificado cardápio de peixes aos mariscos; o grogue e o vinho também são ativos a explorar.

7. Turismo náutico – CV é considerado uma das melhores áreas mundiais para o turismo náutico, com especial ênfase para o nicho da pesca desportiva de atuns, espadartes e marlins, praticada essencialmente por milionários. Existem registos pontuais de tais acontecimentos em CV – um turismo de altíssimo valor acrescentado; existem igualmente condições excelentes (das melhores no Atlântico) para desportos como windsurf e kitesurf, entre outros;
8. Negócios – o turismo de negócios (MICE – *meetings, incentives, congress and events*) constitui mais um segmento de alto valor acrescentado, normalmente associado às cidades com património arquitetónico, histórico e cultural assim como associado à boa localização geográfica; São Filipe, Praia e Mindelo possuem algumas dessas características;
9. Resorts residenciais – a Europa possui mais de 80 milhões de pessoas com idades acima dos 65 anos, um possível mercado a explorar por CV, um país cristão e seguro.

4.6. Benchmarking: O Caso da República das Seicheles

Pequenos países insulares como Seicheles e CV enfrentam desafios similares. Neste caso particular, ambos têm no turismo o principal pilar da economia. O objetivo desta sumária análise comparativa é debruçar-se sobre a gestão nacional do turismo neste país arquipelágico e ver em que medida as reformas e os instrumentos de administração turística podem ser adotados em CV.

Na República das Seicheles a indústria do turismo emprega aproximadamente 30% da força trabalhadora. O setor é responsável por mais de 70% das receitas em moeda estrangeira. Este arquipélago possui o Índice de Desenvolvimento Humano mais elevado do continente africano. De acordo com o documento *Sheyelles Tourism Strategy 2017* (2015),⁶⁷ atingido um certo grau de progresso, os desafios atuais passam por manter a reputação de um destino turístico de elevada qualidade, que proporciona experiências

⁶⁷ As autoridades, no momento da renovação do plano estratégico, decidiram consolidar a indústria turística com a sua população local a liderar o seu desenvolvimento. As Seicheles, como CV, possui ativos naturais de elevado valor. Entretanto, os dois países seguiram modelos completamente diferentes de desenvolvimento turístico. Desde a independência existiu a preocupação por parte dos diferentes governos das Seicheles em desenvolver e adotar políticas de conservação da biodiversidade e do ambiente, o que se traduziu em ganhos positivos para o turismo e a qualidade de vida nas ilhas (Vision 21: Tourism Development in Seychelles 2001-2010).

inesquecíveis aos visitantes. O novo plano estratégico para o setor reflete as preocupações das autoridades do país com a sustentabilidade ambiental.

O plano estratégico retrata as aspirações de todos os *stakeholders* para a indústria. Para a sua elaboração foram auscultados hotéis, restaurantes, empresas de rent-a-car, companhias aéreas, assim como agricultores, pescadores e artistas. Houve uma convergência de posições de todos os *players* na defesa de alternativas ao turismo de massa e *charter*, assumindo que são pouco benéficos para a população em geral.

Nesse sentido, nos últimos anos tem sido implementado um conjunto de dispositivos legais para encorajar a abertura de pequenos negócios, tais como *guesthouses*, *selfcaterings* e pequenos hotéis. Os interesses dos nacionais são protegidos, sendo que determinados negócios não podem ser desenvolvidos por estrangeiros, a menos que estes desenvolvam parcerias com nacionais ou estejam casados com nacionais. É igualmente controlada a entrada de estrangeiros e a atribuição de vistos de trabalho.⁶⁸

O Seychelles Tourism Board (STB) é o organismo público-privado responsável pela implementação da política nacional do turismo. É constituído por três membros do setor público e quatro do privado. Tem como mandato promover o destino Seychelles, pesquisar, desenvolver o produto, monitorizar e coordenar os escritórios que possui em vários países.

O funcionamento do STB é financiado pelo governo e advém das taxas cobradas pelo Estado ao setor. As receitas das taxas, que incluem o IVA (15%), a taxa de marketing de turismo (0,5%) e a taxa corporativa de responsabilidade social (0,5%), são investidas no turismo, na educação, na saúde, no funcionamento do STB e no ambiente (15% das receitas da taxa corporativa).⁶⁹

A Câmara de Comércio e Indústria aposta numa política de diálogo com o governo e tem um papel ativo na elaboração de leis e regulamentos.⁷⁰ Além disso, está

⁶⁸ Seicheles recusou a livre circulação de pessoas da sub-região e praticamente não têm qualquer integração com esta. Os trabalhadores estrangeiros são maioritariamente recrutados na Índia (construção e indústria) e no Senegal para os barcos de pesca. Por outro lado, a população das Seychelles beneficia de livre circulação na Europa até 3 meses sem visto.

⁶⁹ Por exemplo, as taxas aduaneiras para veículos chegam aos 250%. Esta política foi implementada com o objetivo de desencorajar veículos de alta cilindrada, beneficiando assim o trânsito, o ambiente e a importação de combustíveis. A utilização de bicicletas é encorajada e, de uma forma geral, a esmagadora maioria dos carros são pequenos utilitários, isto num país com um PIB *per capita* de 25.900 US\$ (nº 57 no mundo), enquanto o de CV é de aproximadamente 4.000 US\$.

⁷⁰ O setor privado emprega 70% da população e existe a preocupação de criar valor para a economia e distribuição da riqueza para os pequenos empresários. Incentivam os turistas a saírem dos hotéis e a gastarem dinheiro, sendo perfeitamente seguro circular por todas as ilhas do arquipélago.

representada em todos os órgãos do governo (STB; Ministérios de Investimentos, do Planeamento, Ordenamento do Território, *et cetera*). Em suma, não obstante o peso do turismo, as autoridades das Seicheles têm vindo a definir políticas para reduzir a dependência do turismo, ao promover o desenvolvimento da agricultura, da pesca e da indústria em reduzida escala.

4.7. Política Nacional do Turismo e Estratégias

Com base em documentos estratégicos nacionais e estudos de relatórios internacionais, identificam-se vários domínios de intervenção e possíveis pilares para a reorganização do setor, dos quais destacam três pontos: (i) o surgimento de um líder que defina a visão e as estratégias de orientação do setor, capaz de delegar responsabilidades a cada agente – quiçá à imagem da STB; (ii) a implementação de políticas que visem diminuir os custos e aumentar os *inputs* no setor; e, (iii) o estabelecimento de ligações entre o turismo e a cultura cabo-verdiana.

A política nacional deverá conciliar uma partilha de objetivos entre as instituições públicas e o setor privado.⁷¹ A gestão institucional do turismo envolve apostas em infraestruturas (infraestruturas gerais, infraestruturas de acesso e infraestrutura turística), instituições e capital humano (PEDT, 2010).

O setor também sofre do custo de serviços chave como do fornecimento de água, da energia e dos transportes, que continua significativamente altos. O sistema de transportes é um exemplo desta realidade, uma vez que o transporte aéreo inter-ilhas é dispendioso e as ligações por transporte marítimo continuam a exigir grandes melhorias, facto que constringe o movimento de turistas de uma ilha para a outra e tornam difícil e oneroso o transporte de bens no mercado doméstico (Banco Mundial, 2013).

Atualmente, CV só tem ligações diárias diretas para uma capital do mundo, que é Lisboa. Esta situação deve merecer alguma reflexão da parte dos intervenientes no turismo cabo-verdiano, por tratar-se de um nível de acessibilidade baixo. Segundo Chantre (2010), neste contexto e do ponto de vista da competitividade, há ainda muitas

⁷¹ Neste tópico, realça-se que na gestão do turismo em CV houve pouca consistência, ora um Ministério que depois desapareceu, ora um instituto, dando a sensação de um vácuo institucional e de um Estado ausente da sua responsabilidade de gestão macro do turismo. Por isso nunca houve um direção central do planeamento e promoção do destino CV (Garcia *et al.*, 2014).

deficiências no setor dos transportes, que devem ser eliminadas para que o país seja mais atrativo: i) ainda é muito dispendioso voar para CV, sendo o país considerado um destino caro, se tivermos como referência os preços praticados nas rotas com a mesma distância dentro da Europa e no resto do mundo; ii) o transporte aéreo é pouco explorado e diferenciado nos seus variados nichos de mercado (charters e low costs); iii) os altos custos de combustíveis no mercado doméstico; iv) a baixa qualidade de serviço prestado nos serviços em terra (handling) e pouca flexibilidade em termos de frequência, de capacidade e de rotas; v) aeroportos muito pouco integrados (física, social e economicamente) com as suas cidades / regiões, assim como tempos de espera longos nos aeroportos; e, vi) baixa participação do transporte aéreo no turismo nacional;⁷²

As melhorias ao nível das infraestruturas (gerais e infraestrutura turística),⁷³ das instituições e do capital humano, caso venham a efetivar-se, serão insuficientes se os constrangimentos de acesso ao arquipélago não forem ultrapassados. De acordo com Chantre (2013), a solução estratégica passa por uma política de liberalização do espaço Aéreo (Open Sky) com a União Europeia.⁷⁴ Adicionalmente, uma política orientada para a atração de companhias *low cost* (LLC) para CV pode ser, neste contexto, também pertinente.

Segundo Chantre (2013), uma possível assinatura de um acordo de *Open Sky* com a União Europeia proporcionaria os seguintes ganhos: i) primeiro, o aumento exponencial da capacidade de oferta rumo às ilhas de CV e os preços tenderiam a diminuir; ii) segundo, a liberalização dos serviços aéreos – *Economic Air Service Liberalization* – poderia trazer melhores e novos serviços, o crescimento económico e do tráfego aéreo, e a geração de empregos.

No quadro dos transportes aéreos existe a possibilidade de se convidar novos operadores aéreos, nomeadamente as LLCs a operarem no país, de forma a dinamizarem

⁷² Não obstante, no âmbito do desenvolvimento dos transportes aéreos, é preciso salientar-se a obtenção da Categoria 1 pela AAC (agência de Aviação Civil); a obtenção da certificação ETOPS pela TACV; e ainda a aplicação prática do acordo de Yamoussoukro (acordo de liberalização de tráfego aéreo em África).

⁷³ Quanto a infraestrutura turística, a gestão pode primeiro definir a capacidade de carga em cada ilha/região, de acordo com as respetivas potencialidades, tendo em conta a necessidade de salvaguarda da sustentabilidade ambiental (PDET, 2010).

⁷⁴ Quanto a liberalização do espaço aéreo no país, em Janeiro 2003, CV assinou um acordo de Open Sky com os Estados Unidos da América, pelo que, segundo Chantre (2013), face ao contexto atual é aconselhável a assinatura de um acordo de Open Sky com União Europeia para completar o ciclo.

o tráfego internacional.⁷⁵ Estes operadores preferem gestores aeroportuários que demonstram flexibilidade e disposição para negociar sobre os custos.

Os acordos entre a entidade gestora do aeroporto e as companhias aéreas podem ter diferentes modalidades (Graham e Dennis, 2007). Pode ser apenas um desconto sobre as taxas aeroportuárias ou pode envolver a partilha de riscos, com base no número de chegadas de passageiros (Graham, 2013); podem implicar a cobertura de encargos relacionados com novos serviços de marketing ou dos custos de lançamento de novas rotas (Starkie, 2012); além dos subsídios diretos concedidos pelos operadores aeroportuários, os acordos podem incluir subsídios das autoridades públicas (Castillo-Manzano, López-Valpuesta e Gonzalez-Laxe, 2011).

Por exemplo, no caso de Portugal, existe o programa *Iniciative.pt* – Turismo e Desenvolvimento da Aviação – financiado pelo operador do aeroporto e entidades públicas. O programa destina-se principalmente à criação de novas rotas e ao aumento de frequências nas rotas consideradas mal servidas. O apoio às companhias aéreas ocorre, em muitos casos, através de um modelo de co-investimento – com uma componente variável baseada em chegadas de passageiros e uma componente de marketing fixo –, que é projetada especificamente para promover a rota suportada (Carballo-Cruz e Costa, 2014).

Por último, quanto à ligação do turismo à cultura cabo-verdiana, o país pode beneficiar-se ao superar o défice vinculado ao conceito do turismo cultural, com o homem cabo-verdiano no centro das atenções assim como a música, a dança, a forma de estar e de viver, usando todo o produto da miscigenação e da cultura como elementos fundamentais da diferenciação do turismo cabo-verdiano. Existe o grande potencial na conexão da cultura ao turismo através do segmento *back to the root*, explorando o facto de a cidade velha ser património mundial.⁷⁶

⁷⁵ Estima-se que cada voo semanal adicional para CV venha a gerar anualmente, em termos de empregos, de 80 a 90 postos de trabalhos; acréscimos de receitas do Estado em cerca de 1 milhão de euros; e ainda um impacto adicional na economia avaliado em 2.7 milhões de euros (Pina, 2015).

⁷⁶ De acordo com o estudo do Banco Mundial (2013), CV pode trabalhar o segmento *back to the root* no mercado americano como Senegal faz com Gorée, através de trabalhos de comunicação da mensagem e de marketing.

4.8. Conclusões sobre o Turismo

Este capítulo debruçou-se sobre o turismo, enquanto principal vetor setorial da economia cabo-verdiana. O turismo é o setor que mais contribui para o PIB de CV. A principal modalidade comercial é o *all inclusive*. O segmento Sol e Praia tem sido, praticamente, o único a ser explorado.

Não obstante, CV pela sua situação geográfica, clima e cultura tem potencialidades para oferecer diversos produtos turísticos tais como o turismo rural, de negócio, cultural, sénior, de saúde e, entre outros, o ecoturismo. Há alguns nichos que podem ser ainda desenvolvidos, tais como o nicho do mergulho, do windsurf e, entre outros, o da pesca. Havendo uma boa ligação inter-ilhas, sem os riscos que hoje subsistem, CV poderá ter turistas a fazer circuitos nas ilhas.

Entre 2003 e 2012, o setor turístico do país experimentou um forte crescimento. Os desembarques internacionais de turistas mais do que triplicaram, passando de 150.000 em 2003 para 482.000 em 2012. Não obstante, o crescimento do turismo ao longo da última década e meia teve um nível reduzido de orientação e de intervenção governativa, o que se traduziu num baixo nível de planeamento e de promoção do destino CV.

No geral, os constrangimentos turísticos de CV devem-se à fraca competitividade global do destino, à insuficiência de oferta complementar, à escassez de infraestruturas de entretenimento, de acesso e de saúde e à fraca qualificação da força de laboral. Por outro lado, a dispersão de centros de decisão, em matérias que afetam o turismo, constitui um fator que debilita a confiança dos operadores.⁷⁷

A necessidade nacional de definição de uma visão turística partilhada por todos os agentes, a necessidade da diminuição dos custos no setor, a necessidade do aumento dos níveis de acesso ao país (internacional e inter-ilhas), a necessidade de uma maior ligação do turismo à cultura cabo-verdiana, entre outros fatores, demandam uma nova estratégia e uma nova política nacional do turismo, até porque o plano estratégico do setor expirou em 2013.

⁷⁷ De acordo com o Presidente da CVInvest, no quadro da competitividade, deve-se apostar ainda na qualificação dos empregados (de forma contínua), no preço de estada (reconhecendo a sazonalidade e a necessária variação sazonal dos preços), na simplificação dos procedimentos de entrada e saída dos turistas e ainda na promoção profissional da marca CV.

Uma possível reorganização institucional pode passar pelo estabelecimento de uma Organização Nacional de Turismo (ONT), a imagem daquilo que acontece na República das Seicheles, capaz de proporcionar uma maior coordenação e integração de todos os agentes económicos e sociais envolvidos, de aumentar a visibilidade da CV como um turismo destino e de facilitar a diversificação de produtos / segmentos. A ONT poderá estudar a pertinência da utilização dos mecanismos de financiamento existentes, por exemplo, nas Seicheles, através do orçamento do governo e das taxas que revertem para o turismo.

A liberalização do espaço aéreo e uma política orientada para a atração de LLCs podem dinamizar o tráfego internacional para os aeroportos de CV. A interligação entre o turismo e a cultura cabo-verdiana servirá de elemento de diferenciação positiva do produto turístico do país.

Finalmente, a alavancagem da indústria do turismo em CV exige um consenso partilhado pela grande maioria dos intervenientes turísticos (governo, autarquias, associações empresariais, hoteleiros, operadores turísticos e sociedade, em geral), que dê azo à construção de um turismo de qualidade e de alto valor acrescentado, que respeite o ambiente, que potencialize a cultura cabo-verdiana, que seja social e economicamente viável, diferenciado e cujos benefícios revertam a favor dos cabo-verdianos (PEDT, 2010).

5. Dinamização da Economia e do IDE em CV

5.1 Introdução

A dinamização da economia cabo-verdiana passa, em partes, pela atração de capitais externos. Este capítulo analisa os fluxos de IDE (de 2000 a 2014), os principais países investidores em CV e a alocação setorial destes capitais externos. De igual modo, este capítulo reflete de forma sumária os determinantes, os constrangimentos e os impactos do IDE no desenvolvimento socioeconómico. Para estes propósitos, analisa-se a literatura relevante sobre o IDE, assim como os dados de Cabo Verde Investimentos (CVInvest) e do Banco de Cabo Verde (BCV).

Os fluxos estrangeiros de capitais privados, na forma de IDE e de remessas, estão entre as principais fontes de financiamento da economia cabo-verdiana. Por exemplo, as remessas de emigrantes corresponderam, entre 2001 e 2011, a 10% do PIB e continuam a desempenhar um importante papel no financiamento da economia (BCV, 2015).

CV é uma pequena economia vulnerável, que enfrenta sérios constrangimentos relacionados com a ausência de recursos significativos, com um défice crónico da balança comercial, com a insularidade do território, e ainda com a dimensão e fragmentação do mercado. Os níveis de poupança nacional (do governo e dos privados) são manifestamente insuficientes para financiar o seu crescimento, pelo que o capital estrangeiro constitui um recurso estratégico para o desenvolvimento de CV.

Por outro lado, a reclassificação de CV à PDM⁷⁸ significa o término de condições para mobilizar financiamento concessional e para aceder aos donativos que tendem a favorecer os países mais pobres. A própria adesão à OMC pressupunha criar condições e capacidades para competir no mercado global. Para que estas condições sejam criadas é preciso (i) capital e (ii) *know-how*. Sendo ambas diminutas no país, o IDE surge como uma alternativa natural.

⁷⁸ Associada a esta realidade emergente está a vulnerabilidade contínua de CV. De salientar que a saída de CV da lista dos Países Menos Avançados foi garantida através do alcance de dois dos três critérios – rendimento *per capita* e índice de desenvolvimento humano, sendo que o critério associado à vulnerabilidade económica não foi atingido. As fontes de vulnerabilidades incluem ainda desafios ambientais e agrícolas, sobredependência das importações, custos crescentes de insularidade e fragmentação, sobredependência das transferências externas, assim como também ameaças crescentes de segurança global e de crime transnacional.

5.2. Conceitos, Importância e Determinantes do IDE

Segundo a OCDE (2009), o IDE é o investimento feito para adquirir um interesse duradouro em empresas que operam fora da economia do investidor. O IDE compreende uma empresa matriz e uma filial estrangeira, as quais, em conjunto, formam uma empresa multinacional. Para ser considerado como IDE, o investimento deve conferir à matriz o controlo sobre a sua filial. O “controlo”, neste caso, representa a propriedade de 10% (ou mais) das ações com direito de voto numa empresa de capital aberto. Um investimento inferior a 10% recebe a designação de investimento de portfólio.

De acordo com Dunning (2001), o IDE deve-se à justaposição de três fatores:

a) As vantagens de propriedade (Ownership) das empresas já existentes ou potenciais (uma das principais características do IDE é que o investidor estrangeiro possui o controlo total ou parcial do empreendimento que recebeu o capital);

b) As vantagens de localização (Locational) de alguns países para oferecer ativos complementares;

c) As vantagens de internalização: a tendência de empresas detentoras das vantagens específicas de propriedade é combiná-las com os ativos externos do país recetor, através do IDE e não através de mecanismos de mercado, ou alguma forma de acordos não societários de cooperação.

As vantagens relativas à propriedade são classificadas entre as vantagens específicas da firma, enquanto as vantagens de localização são designadas como vantagens específicas do país recetor do IDE. Deste modo, para Dunning (2001), as estratégias de investimento das empresas são consequências de uma combinação das vantagens de propriedade, localização e habilidade de formar parcerias com empresas locais.

Enquanto as duas primeiras vantagens explicam as razões porque as empresas produzem fora do país, a terceira explica as razões da própria empresa, ou seja, quanto maior forem as vantagens específicas de uma empresa (liquidadas de qualquer desvantagem pelo facto de estar a operar no estrangeiro), maior será o incentivo de explorá-las e assim direccionar as suas atividades para países que apresentem melhores atrativos (vantagens de localização).

O IDE assume-se como sendo de extrema importância para o desenvolvimento económico e social do país recetor. Para testar essa importância económica e financeira, basta analisar o seu peso na balança de pagamentos dos países acolhedores de tais investimentos. Consequentemente, os países emergentes ou em desenvolvimento procuram atrair IDE como fonte de recursos indispensáveis à resolução de problemas estruturais e relacionados com o bem-estar da população. A captação de IDE é para os países em desenvolvimento, em particularmente, um dos mecanismos estratégicos para potenciar o crescimento e a modernização da economia (Hanson, 2001; Ford, Rork e Elmslie, 2008).

Deste modo, relevantes instituições internacionais consideram que o IDE é um fator gerador de crescimento económico e uma solução para os problemas económicos que caracterizam os países em desenvolvimento (Mencinger, 2003). Segundo Medeiros (2003), os benefícios do IDE podem repercutir-se ao nível económico, político e social do país recetor, podendo nomeadamente:

- a) Aumentar o emprego, em termos gerais, para além de criar novos tipos de trabalho.
- b) Estimular o emprego noutros setores da economia – através do efeito multiplicador – e, paralelamente, melhorar as condições remuneratórias e de trabalho.
- c) Melhorar as qualificações dos trabalhadores e o seu *know-how*.
- d) Como resultado dos benefícios anteriormente referidos, dá-se a transferência de melhores práticas e técnicas de gestão.
- e) Permitir a transferência de tecnologia moderna.
- f) Possibilitar a parceria entre as empresas estrangeiras e nacionais, permitindo a estas últimas expandirem os seus negócios.
- g) Aumentar as receitas do Estado através das contribuições fiscais pagas pelas empresas estrangeiras.
- h) Finalmente, melhorar de forma relevante a balança de pagamentos, tanto pela via do aumento das exportações como pela via da substituição das importações.

Segundo Ferreira (2013) e Neto e Veiga (2013), as teorias económicas defendem que os fluxos de capital estrangeiro, se alocados de forma eficiente, são geralmente um

fator gerador de crescimento económico. Para a OCDE (2009 e 2011), os mecanismos através dos quais o IDE pode surtir um efeito positivo no crescimento económico estão divididos em cinco grandes grupos: i) a transferência de novas tecnologias e *know-how*; ii) a formação da força de trabalho; iii) a integração na economia global; iv) o aumento da concorrência no país recetor; e, v) o desenvolvimento e a reestruturação empresarial.

Campos e Kinoshita (2003) afirmam que o IDE é influenciado sobretudo pelas economias de aglomeração (clusters). O tamanho do mercado, o baixo custo da mão-de-obra, assim como os recursos naturais, as boas instituições, a abertura comercial e menores restrições aos fluxos de IDE são fatores importantes. Nonnenberg e Mendonça (2005) constataam que os principais determinantes do IDE para os países em desenvolvimento estão relacionados com o tamanho e o ritmo de crescimento do produto, a qualificação da mão-de-obra, a recetividade em relação ao capital externo, o risco do país e o desempenho das bolsas de valores.

Jacinto (2005) conclui que, por exemplo, para Portugal e para os países europeus do antigo bloco de leste, os determinantes do IDE prendem-se com o custo da mão-de-obra, o nível educacional e a taxa de desemprego existentes nestes países. Amal e Seabra (2007) afirmam que as variáveis estatisticamente significativas são o crescimento do PIB e a taxa de câmbio, enquanto as variáveis institucionais significativas são o risco político, a liberdade económica e a integração regional.

Em suma, os determinantes mais significativos para o IDE em bens, podem também ser os mais importantes para o IDE nos serviços, no entanto, a importância difere. Nos serviços assumem-se como determinantes mais importantes as políticas governamentais, a liberalização do regime de IDE e os incentivos financeiros. Nos bens, os determinantes mais importantes são o tamanho do mercado, as barreiras ao comércio e os custos de produção diferenciados. De uma forma geral, a estabilidade política e económica, a qualificação da mão-de-obra, um *friendly environment* para negócios são essenciais para a existência de IDE (OCDE, 2009; Aguiar et. al., 2012; Mills, 2013).

No caso do Turismo, o IDE está ainda condicionado à extensão da procura turística para um destino particular, assim como pelos ativos específicos relacionados com o setor (recursos naturais e culturais, clima, hospitalidade, disponibilidade e qualidade das infraestruturas) (Ford, Rork e Elmslie, 2008).

Os estudos sobre o impacto do IDE têm-se focalizado na sua relação com o crescimento e o desenvolvimento económico, muitas vezes com resultados contraditórios. A investigação recente parece sugerir a existência de impactos positivos do IDE no crescimento económico dos países de destino (Alfaro *et al.*, 2007; Sharma e Abekah, 2008), os quais dependem bastante da especificidade dos países. Adams (2009) analisa o impacto do IDE e do investimento interno sobre o crescimento económico na África Subsaariana. Os seus resultados mostram que tanto o investimento interno como o IDE têm impactos positivos no crescimento económico. O autor observa e constata ainda que o IDE tem um efeito inicial muito positivo no investimento interno.

Kamara (2014) investiga os canais através dos quais o IDE pode contribuir para o crescimento na África Subsaariana, centrando-se em quatro fatores: o capital humano, o desenvolvimento financeiro, as infraestruturas e as instituições. Os resultados revelam que melhorias nas instituições e no desenvolvimento do sistema financeiro fazem aumentar os efeitos do IDE no crescimento. No entanto, ao contrário de outros estudos, constata que o capital humano e as infraestruturas não se revelam importantes para a atração do IDE e para o crescimento nos países da África Subsaariana.

Anyanwu e Yameogo (2015) concluem que o PIB *per capita*, o investimento interno, a abertura comercial, os recursos naturais (petróleo e metais), os níveis de exportação e a integração monetária possuem efeitos positivos e significativos sobre os fluxos de IDE na África Ocidental. A Tabela 23 apresenta as políticas e / ou fatores tidos como críticos para a atração do IDE na África Ocidental.

Tabela 23 – Políticas e fatores para a atração de IDE (África Ocidental)

1 – Medidas para acelerar o crescimento nacional
Intensificar as reformas macroeconómicas e estruturais para aumentar a competitividade; reduzir os constrangimentos estruturais existentes para o investimento privado e público; aumentar os investimentos em infraestrutura de forma a aumentar a produção local e a integração regional; aumentar a produtividade, especialmente na agricultura.
2 – Investimento doméstico
Aumentar os esforços na mobilização de poupança interna, nomeadamente através da implementação de reformas fiscais, da partilha de custos no fornecimento de bens e serviços públicos e do aumento da produtividade na despesa pública; melhorar a eficiência e a eficácia das instituições públicas, para que estas possam ser verdadeiros parceiros do setor privado; aumentar o investimento no capital humano para melhorar o bem-estar das populações e gerar as habilidades necessárias num ambiente global competitivo.
3 – Comércio com o exterior
É importante para os países desta região melhorarem a parceria comercial com o resto do mundo, pois isto contribui para atrair mais investidores estrangeiros que poderiam investir nestes locais para atender não só a demanda interna, mas também a demanda externo.

Fonte: Adaptado de Anyanwu e Yameogo (2015).

A literatura empírica sobre a avaliação dos impactos dos fluxos de IDE no crescimento económico dos países de destino sugere que estes sejam significativos. No entanto, o crescimento económico nem sempre é sinónimo de uma melhoria do bem-estar e das condições de vida da população, o que motiva também uma breve análise sobre o impacto do IDE no desenvolvimento humano. Este aspeto tem sido pouco abordado na literatura, embora seja uma questão cada vez mais relevante.

Caetano e Galego (2009), no estudo “Investimento Direto Estrangeiro e Desenvolvimento Humano em África” constataam que os fluxos de IDE contribuíram positivamente para a melhoria dos indicadores de desenvolvimento humano nos países de destino de tais investimentos. Os resultados indiciam que os impactos do IDE no desenvolvimento humano foram significativamente superiores aos registados nos restantes países incluídos no estudo. Constatam igualmente uma melhoria mais acentuada no crescimento económico e no índice de desenvolvimento humano nestes países, sugerindo que as economias menos desenvolvidas têm aproveitado a vaga de globalização para progredir no plano social e económico.

Concluem também que os resultados alcançados teriam eventuais implicações em termos de políticas públicas e que a crescente integração das economias nacionais no mercado mundial parecia ser uma condição importante para promover o desenvolvimento humano, o que passa pela definição de um quadro legal estável dos direitos de propriedade, pelo apoio à inserção das empresas nacionais em redes internacionais de produção e de trocas e, fundamentalmente, pelo estímulo à melhor qualidade dos recursos humanos. Na opinião de Caetano e Galego (2009), as economias africanas, muitas delas ainda num estado incipiente do seu processo de abertura ao capital privado, tanto interno como externo, terão toda a vantagem em definir e implementar, de forma expedita, estratégias nacionais para potenciar os efeitos positivos da globalização, em prol do seu desenvolvimento económico e do bem-estar da sua população.

5.3. IDE em CV

Com a abertura política e económica do país a partir de 1991, CV implementou um conjunto de medidas de apoio à iniciativa privada. O Estado retirou-se parcial ou totalmente da participação no capital social de algumas importantes empresas públicas, cedendo lugar aos interesses privados nacionais ou estrangeiros. A privatização constante

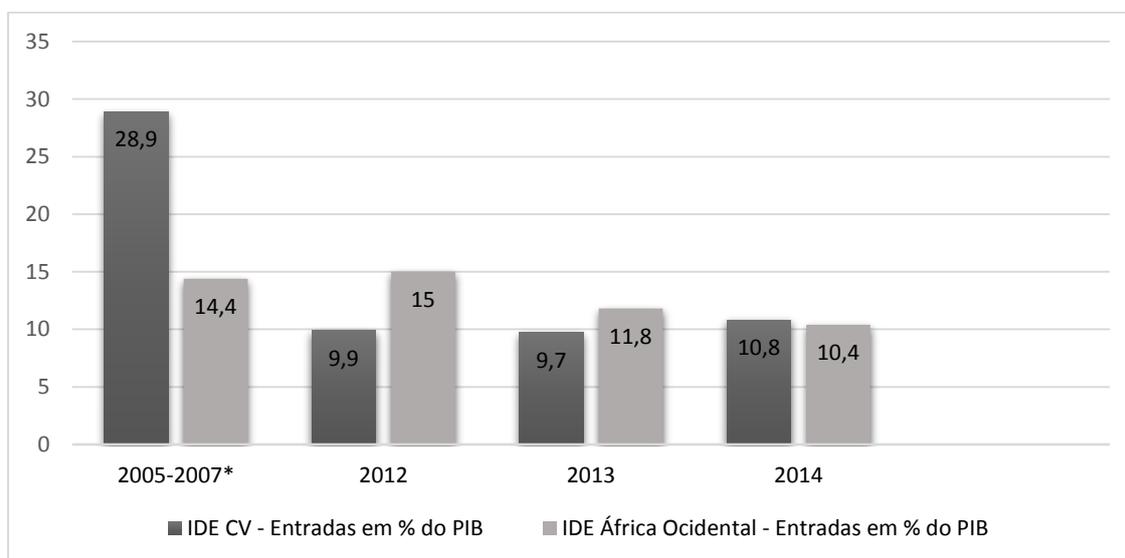
do então III Plano Nacional de Desenvolvimento (PND) deveria ocorrer através da injeção de investimento estrangeiro, da desestatização da economia pela redução do setor público, através da venda ou liquidação de empresas públicas e da desregulamentação dos mercados (Reis, 2000).

5.3.1. IDE em CV: Análise Retrospectiva e Perspetivas

A dinâmica dos montantes aprovados e os respetivos fluxos de IDE em CV é o reflexo da performance do país junto dos seus parceiros e organismos internacionais, das suas políticas, inclusive regulamentos, para além dos produtos que tem a oferecer (condições humanas e naturais). Essa dinâmica é retratada nas estatísticas publicadas pela UNCTAD, pela CVInvest, assim como pelo INE e BCV, apresentadas nas secções seguintes.

O Gráfico 3 demonstra a importância das entradas de IDE em CV. Verifica-se que apesar da crise, nos últimos três anos, em média, o influxo de IDE foi de aproximadamente 10% do PIB. Quando se compara os montantes do IDE com os da África Ocidental, CV fica ligeiramente abaixo da média regional no período pós-crise.⁷⁹ Não obstante, antes da crise, a entrada de IDE em percentagem do PIB em CV (28,9%) era significativamente superior aos montantes realizados na África Ocidental (14,4%).

Gráfico 3 - Evolução de entradas de IDE (% PIB)



Fonte: UNCTAD (2015); * Média anual pré-crise.

⁷⁹ Refere-se à crise internacional de 2008.

Por sua vez e como se constata na Tabela 24, CV no conjunto dos países de rendimento médio e das economias insulares, como as Maurícias e as Seicheles, apresenta um quadro de atração do investimento externo, marcadamente inferior em termos de valores. Em relação à percentagem de IDE face ao PIB, CV posiciona-se acima das Maurícias e abaixo das Seicheles.

Quando se compara o fluxo de IDE em CV com o dos países arquipelágicos em desenvolvimento verifica-se que a situação (quadro de investimento marcadamente inferior em termos de valores) ficará a dever-se, em grande parte, à disparidade no nível de desenvolvimento, e certamente também à diferença no ambiente de negócios, bastante diferenciado entre os países considerados, tendo em consideração as posições que ocupam, por exemplo, no relatório *Doing Business* e no *Global Competitiveness Report*.

Tabela 24 - IDE: CV vs pequenas economias insulares, 2006-2013

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Pequenas Economias Insulares (€ 10 ⁹)	43	50	59	65	72	78	85	90
Países de Rendimento Médio (€ 10 ⁹)	720	865	963	1 153	1 397	1 607	1 841	2 044
Maurícia (% PIB)	2	4	4	3	4	5	6	3
Seicheles (% PIB)	17	29	20	26	27	13	17	15
Cabo Verde (% PIB)	13	16	20	13	12	11	10	10

Fonte: UNCTAD (2014).

Tabela 25 - IDE aprovados por ilha, 2000-2010

Ilha	Volume de Investimento (€ 10 ³)	%	Emprego	%
Sal	1 198 239	41,4	6 826	35,1
Boa Vista	711 857	24,6	3 979	20,5
Brava	142	-	10	0,1
Fogo	3 057	0,1	44	0,2
Maio	9 885	0,3	166	0,9
S.Nicolau	12 167	0,4	67	0,3
S.Antão	4 277	0,1	89	0,5
S.Vicente	475 408	16,4	3 935	20,2
Santiago	478 606	16,5	4 197	21,6
Total	2 895 337	100	19 450	100

Fonte: CVInvest (2010).

Uma análise retrospectiva e dos montantes acumulados de IDE em CV, entre 2000 a 2010, que constam na Tabela 25, permite retirar três claras ilações. Primeiro, o número

de empregos gerados pelos investimentos poderia ser maior. Segundo, as Ilhas do Sal e da Boa Vista receberam, em conjunto, aproximadamente 81% do capital realizado, absorvendo grande parte do influxo de investimento externo no país (isto tendo em consideração o potencial, por exemplo, da Ilha do Maio e de São Vicente). Por último, dos 2.895 milhões de euros correspondentes ao período em análise, apenas 89 milhões foram alocados no setor da indústria, isto apesar da forte aposta do Governo de CV na diversificação da economia e da base produtiva. Anualmente, em média, de 2000 a 2010, foram aprovados projetos na ordem dos 300 milhões de euros.

Tabela 26 - IDE por ilhas de destino (%), 2005-2011

	Ilhas de Destino					
	Maio	Boa Vista	Sal	Santiago	São Vicente	Outros
2005	0,0	0,0	21,4	70,8	1,7	6,1
2006	3,5	0,1	77,6	12,1	5,8	0,9
2007	1,5	19,0	38,1	34,9	1,9	4,7
2008	0,5	13,1	38,4	37,1	1,3	9,5
2009	0,2	22,2	30,2	46,7	0,1	0,6
2010	0,0	28,5	54,1	16,5	0,0	0,9
2011	0,0	0,0	90,2	9,8	0,0	0,0

Fonte: BCV (2011).

Como se constata na Tabela 26, as Ilhas do Sal e de Santiago foram os maiores recetores do IDE, de 2005 a 2011. Somente a Ilha do Sal recebeu, por exemplo em 2011, aproximadamente 90% dos investimentos estrangeiros realizados no país. De se notar a fraca percentagem de investimentos externos realizados na Ilha do Maio, uma ilha que apesar das limitações de acesso, possui enormes potencialidades no turismo, nomeadamente no segmento do sol e praia.

Tabela 27 - IDE por país de origem (%), 2005-2011

	Países de Origem					
	Angola	Espanha	Itália	Inglaterra	Portugal	Outros
2005	0,0	3,5	12,2	0,3	71,0	13,0
2006	0,4	44,2	11,4	9,5	8,2	26,2
2007	8,5	20,3	16,2	14,2	10,1	30,7
2008	7,6	14,9	6,0	11,2	11,0	49,3
2009	0,0	26,2	3,3	8,1	10,1	52,4
2010	7,0	28,6	4,3	28,0	2,6	29,5
2011	0,0	0,6	3,2	14,9	3,8	77,4

Fonte: BCV (2011).

Quanto a proveniência do IDE, destaca-se a Espanha (ver Tabela 27). De 2006 a 2010 contribuiu com aproximadamente 27% para o fluxo de IDE registado em CV. É de se notar o abrandamento do investimento proveniente da Itália nos últimos anos. De 12,2% em 2005 passou para cerca de 3% em 2011.

Tabela 28 - IDE por setor de atividade (%), 2005-2011

	Sectores					
	Turismo e Imobiliária Turística	Serviços Financeiros	Outros Serviços	Indústria	Comércio	Outros Sectores
2005	22,8	38,1	1,4	23,2	9,7	4,8
2006	90,7	1,3	5,9	1,6	0,5	0,0
2007	79,8	7,8	6,1	0,0	2,4	3,8
2008	79,3	8,1	3,2	0,0	2,6	6,8
2009	90,8	0,0	3,9	0,0	5,2	0,1
2010	92,1	7,0	0,0	0,1	0,1	0,7
2011	98,2	0,0	0,0	1,8	0,0	0,0

Fonte: BCV (2011).

Tabela 29 - IDE em CV, 2012-2014

	2012	2013	2014
Total de IDE (€ 10³)	80 070	74 221	88 677
Total de IDE excluindo investimento de emigrantes	39 704	38 489	52 564
País de Origem *			
Espanha	281	91	20
Itália	56	45	6
Reino Unido	25 602	31 034	34 317
Irlanda	66	32	77
Portugal	11 372	711	633
Outros	20 432	684	727
Ilhas de Destino *			
Maio	40	14	-
Boa Vista	970	54	47
Sal	25 039	32 403	38 588
Santiago	31 551	13 005	367
São Vicente	255	169	135
Outros	125	102	490
Setores *			
Indústria	452	243	63
Comércio	448	276	41
Turismo e Imobiliária Turística	32 594	32 947	40 439
Serviços Financeiros	235	373	40
Outros Serviços	13 077	365	19
Outros Setores	439	110	697

Fonte: BCA (2015); * Exclui Investimento de Emigrantes.

A análise da Tabela 29 permite concluir que as tendências detetadas na década de 2000 continuam. Se por um lado a Ilha do Sal continua a ser o maior recipiendário do IDE, por outro, o setor da imobiliária turística dominou os investimentos externos realizados, representando, por exemplo, cerca de 82,1% dos montantes investidos em 2012. No ano de 2013 representou cerca de 86% e aproximadamente 77% em 2014.

Após uma quebra experimentada desde os finais de 2008, devido aos efeitos da crise económico-financeira, o IDE em CV registou um robusto crescimento em 2014 (na ordem de 19,4%). Por outro lado, os dados da Tabela 29 refletem, uma vez mais, a pouca diversificação do IDE quanto à sua alocação nos setores da economia. Por exemplo, no setor da indústria verifica-se, uma vez mais, uma tendência negativa. Em 2014, o IDE neste setor foi de aproximadamente 1% face ao montante total realizado).

Apesar das inúmeras expectativas em torno das potencialidades das ilhas da Boa Vista e do Maio (Plano de Desenvolvimento Estratégico do Turismo em CV, 2010; Plano de Marketing Turístico de CV, 2015), nos três últimos anos receberam cerca de 1,5% do IDE total. Os dados da Tabela 29 vêm reforçar a ideia da forte concentração dos provedores do IDE na UE.

Como se constata também na Tabela 30, a grande maioria dos projetos de investimento materializaram-se no setor do turismo (de 2000 a 2011). Os projetos de grande envergadura (tais como Vila Verde, Caramboa, Murdeira Beach Resort e, entre outros, Dunas Beach Resort) foram realizados com capital proveniente maioritariamente do Reino Unido, da Espanha e da Itália.

Dos projetos de investimento destaca-se ainda o caso paradigmático da Unitel T+ (setor das telecomunicações), que através do aumento da concorrência e da transferência de *know-how*, teve impactos sentidos de forma generalizada pela população como sendo muito positivos. Contribuiu também para a economia através da geração de empregos e do aumento de bem-estar dos consumidores, pois fez diminuir, de forma considerável, os preços praticados no setor das telecomunicações.

Tabela 30 - Exemplos de projetos de investimento em CV, 2000-2011

Empresa*	Setor	Valor (€ 10³)	Origem de Capital
Djadsal Moradias e Acquapark	Turismo	37 998	Itália
Sambala Village	Turismo	45 000	Reino Unido
San Pedro Village	Turismo	29 852	Bélgica
Aister - Marinas de Cabo Verde	Turismo	25 300	Espanha
Vila Verde – Tecnical	Turismo	173 000	Reino Unido
Caramboa	Turismo	74 000	Espanha
Criola Sands	Turismo	31 000	Escócia
Murdeira Beach Resort	Turismo	87 424	Irlanda
Cotton Bay Golf Resort	Turismo	250 124	Itália
Paradise Beach	Turismo	85 000	Irlanda
Pedra de Lume	Turismo	290 000	Itália
Llana Beach Hotel	Turismo	60 037	Reino Unido
Riu Lacacau	Turismo	107 306	Espanha
Tortuga Beach Resort	Turismo	61 037	Reino Unido
Dunas Beach Resort	Turismo	120 423	Reino Unido
STM - Transportes Marítimos	Transportes	2 539	Espanha
Cabo Verde Fast Ferry	Transportes	14 850	EUA
Calvopesca Atlântico, SA	Indústria	5 221	Espanha

Fonte: CVInvest (2011); * Do mais antigo para o mais recente.

A Tabela 31 apresenta os projetos de investimento de maior relevo em CV (de 2012 a atualidade). A soma do valor de todos os projetos ultrapassa largamente os 1.000 milhões de euros. Destacam-se os investimentos com capital proveniente do Macau (na ordem dos 431 milhões de euros), da Espanha e da Bélgica. Projetos como o White Sands Beach (117 milhões), a Royal Decameron Beach Resort (60 milhões), o Seven Senses (80 milhões), a Santa Maria Luxury Eco Resort (90 milhões), a Santa Maria Romantic Resort (60 milhões) refletem as boas perspetivas e o entusiasmo dos investidores externos sobre o crescimento do setor turístico em CV.

Tabela 31 - Projetos de investimento de relevo na carteira da CVInvest, 2012-2015

Empresa *	Atividade	Valor (€ 10³)	Origem de Capital	Status
Cape Verde Integrated Resort & Casino	Empreendimento turístico	250 000	Macau	Em fase de aprovação
Fantasy Island	Hotel/casino/conference/shopping center	181 381	Macau	Acordo final em negociação
White Sand Beach	Empreendimento Turístico	117 802	UK	Obras previstas para 2º semestre/2015 Assinada CE
-	Tratamento de resíduos sólidos urbanos	100 000	Itália	Em análise
Santa Maria Luxury Eco resort	Eco resort	90 000	Espanha	Aprovado
Seven Senses	Hotel /Golf/ resort/medical centre	80 000	Bélgica	MOU assinado. Em negociação / Previsão de início das obras 2º semestre 2015
New Horizont Ponta Sino	Empreendimento turístico	62 000	Reino Unido	Aprovado
Royal Decameron Beach Resort	Resort	60 000	Bélgica	Iniciado
Santa Maria Romantic Resort	Empreendimento turístico	60 000	Espanha	Aprovado
Baía João D'Evora	Empreendimento Turístico	36 795	Bélgica	Iniciada a 1ª fase. Em negociação a 2ª fase
Aquamaio	Produção, transformação	17 000	EUA	Aprovado Acordo de Investimento
Cabo Eco Resorts	Infraestrutura turística, com alojamento, piscina, restaurante, receção programa de recreação ativo e facilidades de desporto.	10 000	Holanda	Caracterização e Recolha
-	Transporte Aéreo	9 576	Índia/EUA	Em análise
IDEALMED	Unidade Hospitalar de Saúde	9 500	Portugal	Obras previstas para 2º semestre 2015
Floating hotel	Luxury hotel	9 000	Rússia	Iniciado
ITMD- Intelligent Technology Market Development- Lda	Global Money Transfer	6 815	Angola	Iniciado

Fonte: CVInvest (2015); Organizado seguindo a ordem decrescente dos montantes.

5.3.2. IDE em CV: Enquadramento Legal

Ao nível do enquadramento legal do IDE, dos diplomas nacionais atuais e de maior relevância, que visam promover os investimentos e criar um clima de maior confiança e segurança ao investimento estrangeiro, destacam-se a Lei n.º 26/VIII/2013, de 21 de Janeiro, e o Decreto-Lei n.º 34/2013, de 24 de Setembro.

O primeiro estabelece o Código de Benefícios Fiscais (CBF), delineando as condições para o IDE nos setores da atividade económica, racionalizando e harmonizando os benefícios que podem ser atribuídos aos investidores. O segundo estabelece a Lei de Investimentos de CV com o objetivo de instituir as bases gerais que permitem acelerar e facilitar a realização de investimentos no país, bem como os direitos, as garantias e os incentivos a conceder aos investimentos suscetíveis de contribuir para o desenvolvimento socioeconómico do país. Garante igualmente a não discriminação entre investidores nacionais e estrangeiros relativamente aos direitos, deveres e obrigações em vigor.

O CBF institui os seguintes incentivos relativamente aos investimentos realizados no âmbito do Código do Investimento:

- i) Crédito fiscal em sede de Imposto Único sobre o Rendimento (IUR) correspondente a 50% dos investimentos relevantes realizados nas áreas do turismo, indústria da promoção turística, transportação aérea e marítima, energias renováveis ou tecnologias de informação;
- ii) Crédito fiscal em sede de IUR correspondente a 30% dos investimentos relevantes realizados em outras áreas;
- iii) Isenções de Imposto Único sobre o Património (IUP), Imposto de Selo (IS) e direitos aduaneiros relativamente à aquisição de imóveis e outros ativos destinados ao projeto de investimento, bem como ao financiamento do mesmo;

O CBF institui um conjunto de outros benefícios, dos quais destacam-se:

- i) Benefício à criação de emprego – dedução à coleta do IUR por posto de trabalho criado no exercício anterior, de montante variável de acordo com a localização da entidade e do trabalhador ser portador de deficiência: i) 26.000 CVE/236 EUR (Boa Vista, Sal e Praia); ii) 30.000 CVE/272 EUR (outras localidades do país); e, iii) 35.000 CVE/317 EUR para pessoas portadora de deficiência.

ii) Formação, estágios e bolsas – majoração de 50% dos gastos incorridos no exercício com formação, estágios e bolsas de estudo;

iii) Mecenato – possibilidade de majoração até 30% de gastos do exercício com liberalidades concedidas ao Estado e autarquias locais, assim como a entidades de utilidade pública, cultural, desportiva e tecnológica, de acordo com as condições definidas no CBF.

iv) Benefícios à internacionalização – redução até 50% da taxa de IUR aplicável até ao termo da vigência do contrato de concessão de incentivos; isenção de IUR aplicável aos rendimentos obtidos pelos colaboradores qualificados e expatriados; isenções de IS, IVA, direitos e taxas aduaneiros, IUP e emolumentos.

v) Benefícios no âmbito do Centro Internacional de Negócios – taxas de IUR reduzidas entre 2,5% e 5%, bem como diversos incentivos em sede de Imposto do Selo, IVA, IUP e direitos aduaneiros;

iv) Benefícios contratuais/Convenção de Estabelecimento – caso o investimento levado a cabo neste setor seja de montante avultado (10 milhões de contos / 90 milhões euros), criando pelo menos 100 postos de trabalho direto, e seja realizado numa área abrangida pelo programa de desenvolvimento do Governo, pode candidatar-se a benefícios contratuais previamente acordados, ao abrigo de uma convenção de estabelecimento. Sempre que os investimentos sejam realizados fora dos concelhos urbanos da Praia, Sal e Boa Vista, o valor exigido quanto ao investimento e à criação de postos de trabalho é reduzido em 50%.

Consagra ainda para os investimentos elegíveis para efeitos de incentivos fiscais à internacionalização os seguintes benefícios: i) a redução até 50% da taxa de IUR aplicável até ao termo da vigência do contrato de concessão de incentivos; e, ii) a isenção de IUR aplicável aos rendimentos obtidos pelos colaboradores qualificados e expatriados; isenções de IS, IVA, direitos e taxas aduaneiros, IUP e emolumentos.

5.3.3. IDE em CV: Os Instrumentos

A atração de IDE para CV encontra-se sobre a égide da CVInvest.⁸⁰ A sua carteira de promoção inclui 13 setores, nomeadamente: i) a agricultura, a pecuária e as pescas; ii) a aviação civil; iii) o CIN ; iv) a comunicação social; v) as energias renováveis; vi) a imobiliária turística; vii) as indústrias; viii) a internacionalização das empresas (exportação); ix) os serviços; x) o setor financeiro; xi) as tecnologias de informação; xii) o transporte marítimo; e, xiii) o turismo.

Existem poucos estudos sobre as variáveis determinantes de atração do IDE em CV. Lopes (2012) elenca um conjunto de fatores que justificavam a decisão de escolha do país, enquanto recetor do investimento no setor hoteleiro, das quais constam: i) as políticas de privatizações; ii) a estabilidade política; iii) as políticas macroeconómicas; iv) a segurança do sistema jurídico; vi) a disponibilidade / existência de infraestruturas físicas; vii) os incentivos ao IDE; viii) a mão-de-obra barata e especializada; e, x) as afinidades / proximidades históricas e culturais. Por outro lado, conclui que os maiores entraves ao IDE relacionam-se com a burocracia, a carga fiscal e a atual situação económica do país.

Ainda que se considere o IDE como sendo relevante para o país, Monteiro (2007) considera que a ausência de estudos de impacto implica uma inexistência de quantificação dos benefícios do IDE, nomeadamente económico, tecnológico, político e social. Mitchell (2009) defende que os decisores políticos deveriam encorajar mais investimentos noutras ilhas, nomeadamente em S. Vicente e na Boa Vista, pelas suas potencialidades e de modo a aumentar a conexão local entre o setor do turismo e outros setores da economia.

Por sua vez, Nascimento (2008) observa que como razões de motivação para se estabelecer em CV, os investidores externos elegem a oportunidade de negócio (18,4%), a estabilidade política do país (15,8%), a estabilidade do mercado (13,2%) e o crescimento externo da empresa (10,5%). Quanto aos constrangimentos, aponta a existência de grandes limitações ao nível de infraestruturas, de ligações marítimas internas e aéreas para o exterior e as formalidades administrativas, que são objeto de avaliação negativa por parte dos investidores.

⁸⁰ A CVInvest é, portanto, o principal responsável institucional pela atração do IDE em CV. Resultou da fusão entre o Instituto de apoio ao Desenvolvimento Empresarial (IADE) e a Agencia de Promoção de Investimentos e Exportações (PROMEX), através do Decreto Regulamentar n.º 7/2004, B.O. n.º 30, I Série, de 11 de Outubro de 2004.

Nascimento (2008) constata ainda que os instrumentos empreendidos pelo Governo na atração do IDE, não obstante contabilizassem na altura mais de dez anos de existência, não coincidiam necessariamente com os maiores picos de IDE ocorridos nos últimos anos em CV. Conclui que, de uma forma geral, os mesmos não são suficientemente eficazes para atender às necessidades dos investidores externos e nacionais do país.

Por sua vez, um estudo do Banco Mundial intitulado *Global Investment Promotion Best Practices* (2012) considera a CVInvest a terceira agência de investimentos menos eficiente da África Subariana. O relatório avalia a capacidade das agências de promoção de investimentos em cobrirem as necessidades de informação dos investidores através dos seus *websites* assim como mediante contatos diretos. Para efeitos do *ranking*, o Serviço de Consultoria de Ambiente de Negócios do Banco Mundial simula as etapas que devem ser tomadas por um investidor ao escolher o local para o seu projeto.

As deficiências no funcionamento das estruturas responsáveis, parecem refletir na disponibilização de informação relevante para os investidores. Segundo Nascimento (2008), quanto às fontes de informação sobre o mercado cabo-verdiano, 42,8% dos inquiridos (investidores) apontam visitas ao país como principal meio de recolha de informação, seguindo-se as agências de promoção (neste caso a CVInvest) em segundo lugar com 28,6%. O resultado parece indicar que os esforços de obtenção de informação seriam mais fruto dos esforços dos investidores e das suas visitas privadas ao país, do que propriamente por iniciativa dos promotores institucionais do IDE.

Não obstante, vale ressaltar que uma das melhorias experimentadas em CV, no âmbito da atração de investimentos, foi a introdução da Janela Única (JU), em 2014. Este instrumento veio desburocratizar os trâmites processuais, normalizar e harmonizar a burocracia da tramitação de pedidos de investimento, e veio ainda centralizar na CVInvest a função de receção, tratamento, decisão e *output* dos projetos, assim como do seu *aftercare*.

Figura 6 - Ciclo de promoção de investimentos



Fonte: Adaptado de UNCTAD (2014).

Todavia, se por um lado é positivo, por outro, os seus efeitos são sentidos se algum investidor solicitar os serviços da CVInvest (físicas em CV ou na plataforma online através do seu *website*); ainda, os serviços *one-stop-shop* constituem (tendo como referência o ciclo de promoção de investimento apresentado a Figura 6) um dos cinco serviços do quadrante *investor servicing*, pelo que futuramente será pertinente a aposta noutros serviços. Igualmente, dados empíricos (UNCTAD, 2014) mostram que o estabelecimento das agências de promoção de investimento (APIs) segue um processo natural, começando com um foco na construção da imagem e na segmentação da agência (no caso das agências de baixa performance), enquanto as APIs mais avançadas priorizaram o *aftercare* e o *police advocacy*.

Verifica-se também que há espaço de melhoria ao nível da divulgação de informações setoriais, uma vez que estas focalizam-se nos incentivos governamentais existentes. Para o Banco Mundial (2012), o foco nos impostos, nos incentivos e nas subvenções existe porque tal informação é fácil de se disponibilizar, mas também pode refletir uma suposição de que a melhor forma de se ganhar um projeto de investimento é através da oferta de incentivos financeiros. Neste âmbito, vários estudos têm demonstrado que os incentivos, *per se*, não garantem investimentos.

Especificamente, no tocante às agências de promoção de investimentos (APIs) e de acordo com Ortega e Griffin (2009), existem um conjunto de 14 práticas que fazem as melhores APIs distinguirem-se das demais. Estas práticas encontram-se divididas em três grupos, sendo as seguintes:

1. Cultura e *mindset* do setor privado: i) o staff deverá ter experiência tanto no setor público como no privado; ii) os salários e os bônus praticados devem ser semelhantes às normas do setor privado; iii) ter liberdade operacional e canais de comunicação com altas hierarquias do Estado; iv) foco em setores prioritários; v) possuir redes e parcerias a nível subnacional e no exterior; vi) possuir um número suficiente de colaboradores políglotas; e, vii) possuir staff com *soft skills*;
2. Profunda acumulação de conhecimento sobre o negócio: viii) desenvolver capacidade de investigação; ix) desenvolver *account managers* em reservatórios de conhecimento em setores específicos; e, x) acumular conhecimento e a sua relevância;
3. Implementação de sistemas internos para uma célere facilitação: xi) fazer da facilitação uma prioridade no âmbito da estratégia global, nomeadamente através da formação, dedicando uma percentagem adequada do staff para esse tipo de função; xii) ter equipamentos e práticas para ser facilmente alcançado e para retornar telefonemas e e-mails de forma célere; xiii) profissionalismo e dinamismo através do Website, com atualizações de notícias de importância para os investidores; e, xiv) orientações pormenorizadas sobre o conteúdo, estilo e prazos, de forma a garantir qualidade nas respostas aos inquéritos dos investidores.

Ao nível dos serviços online, destacam-se as dez melhores agências mundiais neste domínio, nomeadamente: ABA (Invest in Austria); CzechInvest; Austrade; Germany Trade and Invest; Invest in Denmark; Invest in Spain; Investment Support and Promotion Agency of Turkey; PRONicaragua; Department of Investment Services (Taiwan, China); Hungarian Investment and Trade Development Agency (HIPA). No tocante ao *Inquiry-Handling*, destacam-se, para além das supramencionadas, as seguintes agências: Invest in Greece; Invest in Finland; Cyprus IPA; InvestHK (Hong Kong); Invest in Sweden Agency; AICEP Portugal Global.

Este estudo destaca que prioridades claras definem as bases para uma estratégia de promoção de investimentos coerente. A título de exemplo, a CzechInvest promove 9 setores, os quais são objeto de promoção em 7 mercados. O website e todas as informações estão disponíveis em 7 línguas. Para cada um dos setores é feita uma descrição geral da indústria, com exposição de inúmeras razões para que o investidor externo escolha a República Checa como destino do seu investimento, apresentando igualmente *case studies*. Disponibilizam uma miríada de documentos para *download* entre as quais estatísticas sobre IDE e de investimentos internos; dados relevantes sobre o país, o clima de investimento e sobre oportunidades; incentivos e programas específicos de apoio financeiro.

Outro caso paradigmático é o HIPA (Hungarian Investment and Trade Development Agency), uma das melhores agências, tanto ao nível de serviços online como no *inquiry-handling*. Promove 6 setores, cada um com informação setorial abrangente. Para cada uma das indústrias promovidas disponibilizam informações sobre projetos concretos (valor, localização, período de implementação, descrição geral) nos quais os investidores externos podem investir. PRONicaragua promove 5 setores, com descrições sobre as vantagens competitivas de cada um, em comparação com países da sua região.

5.4. Conclusões sobre IDE em CV

Pode afirmar-se que cada vez mais países em todo o mundo tentam atrair IDE para fomentar o seu crescimento. Nesse sentido, é extremamente importante que sejam identificados, na atração de IDE, os determinantes chave para potenciá-los e os constrangimentos para ultrapassá-los.

A partir de 1991, após a abertura económica e política, CV beneficiou de significativos fluxos de IDE. No entanto, dada a ausência de um estudo que mensurasse com exatidão o seu impacto, dificilmente se poderá determinar, adequadamente, o efeito de causalidade das políticas sobre a variação dos fluxos de IDE, nem tão pouco aferir, com rigor, se as estratégias implementadas têm sido as melhores para atrair o IDE, como também se estarão alinhados com os objetivos do desenvolvimento social e económico do país.

Dada a forte dependência do exterior (num mercado global e concorrencial), a atração de investimentos pela via de incentivos fiscais aduaneiros pode ser insuficiente, pois cada vez mais ganha importância os chamados novos elementos de competitividade, tais como: o acesso aos mercados de exportação (no caso de CV: SPG+, AGOA e CEDEAO); o conhecimento / formação; a existência de capacidades nacionais (setores público e privado) nas áreas de políticas e de negociações internacionais; as infraestruturas de comunicação e de transportes (rodoviário, marítimo e aéreo) a preços acessíveis; o crédito; o desenvolvimento de plataformas de informação e comunicação viáveis e a custos acessíveis; bem como a disponibilidade de fatores de produção, sobretudo energia e água. A literatura afirma que estes fatores convertem-se em elementos determinantes da competitividade global de uma economia e em CV não será, decerto, exceção à regra.

Em suma, a maioria do capital externo provém da Europa, a maioria do IDE destina-se ao setor do turismo e a Ilha do Sal tem sido o maior recipiendário de capitais externos em CV. Tendo em consideração estes três aspetos, figura-se pertinente a aposta numa estratégia que vise o seguinte: i) a diversificação da origem dos investimentos, pois diminui o risco e a excessiva dependência de alguns mercados); ii) a diversificação do destino, capacitando mais regiões / ilhas para captar investimentos; e, iii) a diversificação dos setores alvo de promoção externa, pois diminui o risco de concentração no turismo.

6. Resultados das Entrevistas

6.1. Introdução

Este capítulo apresenta os resultados das entrevistas e estabelece uma relação com a revisão de literatura e as questões de contextualização. As entrevistas basearam-se no guião piloto que consta do Apêndice II. O guião aborda vários tópicos, estruturados em dois grupos. O primeiro aborda a competitividade da economia, o ambiente de negócios e as respetivas linhas de reformas; o *networking* e *lobby*; o IDE (estratégias e mercados); a internacionalização das empresas cabo-verdianas e os acordos comerciais subscritos por CV; o turismo (política, estratégias e proposta de valor do destino “Cabo Verde”); as oportunidades de investimento em CV; o financiamento e o acesso ao crédito.⁸¹ O segundo grupo debruça-se sobre a diplomacia económica, nomeadamente sobre a sua importância em CV, a sua função na política económica e externa e ainda sobre estratégias e diretrizes para a sua operacionalização.

A auscultação dos *stakeholders* visou conhecer a realidade atual e perspetivar políticas, estratégias e linhas de orientação futuras para os tópicos supracitados. As personalidades entrevistadas apresentam, na sua totalidade, um amplo conhecimento da realidade cabo-verdiana e níveis consideráveis de influência sobre o contexto político, económico e diplomático de CV.

As reuniões com os entrevistados tiveram lugar no primeiro trimestre de 2015, em CV, nas instalações das instituições e das entidades consultadas; as entrevistas foram realizadas pelo autor deste trabalho de investigação de forma presencial. As opiniões e pontos de vista dos participantes estão organizados em função dos tópicos supramencionados e são apresentados nas duas secções que se seguem (a primeira centrada em temas conexos e a segunda em diplomacia económica).

Geralmente são apresentadas apenas as opiniões maioritárias, embora se façam também referências aos pontos de vista minoritários, por questões de singularidade, interesse ou relevância. A generalidade das opiniões são convergentes no que a adoção de um sistema de diplomacia económica em CV diz respeito. No quadro do aumento da competitividade da economia há perspetivas convergentes relativamente às reformas que devem ser levadas a cabo. Existem, igualmente, visões partilhadas sobre as linhas de orientação e reorganização do setor turístico. Sempre que possível, no texto, evitam-se

⁸¹ De enfatizar que este tópico – acesso ao crédito – não constava no Guião Piloto. O assunto surgiu no decurso das entrevistas, pois foi considerado pela maioria dos entrevistados como um dos constrangimentos de maior relevo da economia e do ambiente de negócios cabo-verdiano.

menções a instituições, entidades, pessoas ou a cargos dos entrevistados. Porém, em determinadas circunstâncias tais referências tornam-se necessárias.

6.2. Resultados Gerais das Entrevistas

1. Ambiente de Negócios e Reformas

Neste âmbito os seguintes aspetos concitaram unanimidade entre os entrevistados: indicações para a desburocratização do processo de criação de empresas; a simplificação dos contratos de eletricidade e de água, e uma política que vise diminuir o custo destes *inputs*; indicações no sentido de uma fiscalidade inteligente e criativa, que premeie o lucro reinvestido e penalize o lucro ocioso; uma estratégia de marketing eficiente para promover o país; uma ação fiscal que prime por tributos de fácil administração e por alíquotas que desencorajem a fraude e a evasão fiscais; um quadro normativo que facilite tanto o licenciamento de empresas como a sua liquidação, quando as condições de continuidade no mercado a isso aconselharem e que permita a desvinculação simplificada de empregados em regime probatório e/ou com desempenho abaixo do contratualizado.

Embora esta perspectiva não fosse unânime, para alguns entrevistados, nomeadamente os ligados ao setor público, existe espaço para se estabelecer uma cultura de negócio, pois nunca houve uma verdadeira em CV. Há indicações de alguns entrevistados no sentido, sobretudo, da criação duma elite profissional cabo-verdiana constituída por quadros altamente qualificados e de um sistema de ensino (primário, secundário, universitário e profissionalizante) mais qualificado.

Por fim, de acordo com a maioria dos entrevistados, existe espaço para a implementação de políticas que visem a diminuição dos custos de transporte e de financiamento bancário; para o fomento do estudo de línguas estrangeiras na classe empresarial; assim como a necessidade de se aumentar a capacidade da administração pública na resposta, procedendo de forma célere e em tempo útil.

Especificamente no tocante ao desempenho de CV no *Doing Business* e no *World Competitiveness Report*, alguns entrevistados com vínculos às instituições orientadas para a atração do IDE e o desenvolvimento empresarial, consideram que não se deve condicionar a visão do desenvolvimento económico e social de CV a partir das previsões do Banco Mundial ou do WEF. Consideram igualmente que muitos empresários preferem

privilegiar outras condições como a estabilidade ou a boa governação; que a atratividade de um país mede-se através de vários cânones; que não obstante a posição nos dois índices supramencionados, CV encontra-se bem classificada pelo *Ibrahim Index of African Governance*;⁸² e que não se pode descurar os custos de contexto de CV, nomeadamente a pequenez do arquipélago, a reduzida dimensão do mercado e o carácter insular do país.

Por sua vez, os entrevistados ligados à economia real e ao tecido empresarial consideram que a posição de CV no *Doing Business* e no *World Competitiveness Report* traduzem a real situação do ambiente de negócios; que os juros de financiamento, o IVA e os demais impostos são demasiados elevados, representado por vezes 40% do lucro de um projeto; que o código laboral é desfavorável ao setor empresarial; que as infraestruturas que foram criadas na prática não estão a influenciar o desenvolvimento do setor privado; e que o setor do transporte/logístico inter-ilhas é ineficiente e de custos elevados.⁸³

Existem visões partilhadas pela maioria dos entrevistados sobre a necessidade de uma melhor capacitação das empresas cabo-verdianas ao nível de recursos humanos, das competências de gestão e de estratégia, *et cetera*. No tocante à inovação, há indicações no sentido de uma melhor ligação entre as instituições e entidades (que produzem o conhecimento e recursos humanos) e as empresas.

Por último, no domínio da competitividade, alguns entrevistados⁸⁴ utilizaram argumentos mais elaborados tais como sobre a necessidade existirem de estudos independentes e desapaixonados, de elevado rigor técnico que sejam inquestionáveis no sentido de analisar (para efeitos dos elementos de competitividade e ganhos de competitividade no país): os preços relativos internos para saber onde CV já se encontra na linha vermelha e ver onde há espaço de manobra; nos fatores de rendimento, nos salários, nos impostos, nos dividendos, nos juros de capital; analisar como CV se situa em relação aos países próximos, com os quais concorre; analisar, ao nível dos salários, se

⁸² “*Ibrahim Index of African Governance (IIAG) is an annual statistical assessment of the quality of governance in every African country. The 2015 IIAG made up of 14 sub-categories, consisting of 93 indicators calculated using data from 33 independent, external data sources. It is the most comprehensive collection of data on African governance. The IIAG provides data for every African country each year from 2000. Each country receives a score on a scale of 0-100 with the highest score showing the best performance. Countries are also ranked from 1-54 in each year*” (Mo Ibrahim Foundation, online).

⁸³ Adicionalmente, o entrevistado com vínculos à Câmara de Comércio exemplifica que um contentor de 40 pés no trajeto Praia/São Vicente tem um custo superior a 1.000 euros e que no trajeto Porto Leixões/Praia custa entre 500 a 600 euros.

⁸⁴ Nomeadamente os entrevistados com posições na administração executiva no setor empresarial, bancário e financeiro.

as imposições providenciais são adequadas, se as taxas e as cargas estão ajustadas; no domínio dos impostos fiscais, patrimoniais e não patrimoniais analisar se a carga tributária já está no vermelho ou se há espaço de manobra.

Em suma, fazer esta análise detalhadamente nos impostos de sucessão, de transmissão, valor acrescentado, de rendimento, de consumo e sobre toda a gama de impostos sobre os patrimónios e atividades; e através dos preços relativos melhorar a política económica do país.

2. Redes de *lobby* económico-comercial e *networking* institucional

Ao nível do *networking* há uma convergência dos *outputs* dos entrevistados. Existe uma indicação clara para a necessidade de melhorar as embaixadas e a prestação dos consulados, pois ainda estão no *frame* tradicional, viradas para as questões político-diplomáticas e da gestão da problemática da emigração. Sendo a rede diplomática um dos primeiros instrumentos de atuação e de articulação da política externa, o *networking* institucional é tanto mais articulado quando melhor as embaixadas estiverem preparadas para as atividades de índole económico-empresarial. Portanto, de acordo com os resultados das entrevistas, CV atualmente possui um leque diminuto de representações exteriores preparadas e vocacionadas para as questões económicas.

De acordo com os entrevistados ligados à definição da política externa de CV, nas reuniões que se celebram anualmente com os embaixadores, há indicações claras para darem mais atenção aos aspetos económicos. Por outro lado, existe uma indicação nas entrevistas no sentido de redimensionar a rede externa de cobertura diplomática, pois a rede de representação diplomática existente é considerada curta.

CV possui duas embaixadas em África e três na América, por exemplo. De acordo com o DGAG,⁸⁵ é preciso ter, por um lado, uma presença onde houver fundos e liquidez (Japão, África do Sul, Nigéria, Golfo Pérsico, *et cetera*) e, por outro, privilegiar a cooperação Sul-Sul. Desta forma, o MRE tem privilegiado a figura de cônsules honorários e de diplomatas de perfis económicos em detrimento dos políticos, exatamente para colmatar o *deficit* de cobertura diplomática clássica. CV já possui cônsules honorários no Reino Unido, na Índia, na Turquia e existe atualmente um processo que

⁸⁵ Diretor Geral dos Assuntos Globais do MRE.

visa reformar certos diplomatas há muito tempo em determinadas missões, em certas embaixadas e com determinados vícios.

Portanto, no sentido *latu* do termo, é necessário, segundo a maioria dos entrevistados, primeiramente, a instituição de uma política e de uma oportuna cultura de *lobby* e *networking* (que não existe atualmente) para o qual é propício criar uma rede na qual participem as representações empresariais, a ADEI, outras instituições relevantes, as embaixadas, e articular políticas.

Existe uma visão complementar dos entrevistados no sentido de que ainda CV não possui a capacidade de influenciar acontecimentos políticos de relevo internacional, pelo que, não obstante, é necessário estruturar-se um sistema positivo de *lobby* e de *networking* no sentido de promover o país, a atração do IDE e de se posicionar junto dos fundos internacionais de investimento/financiamento. De acordo os entrevistados, uma prioridade deve ser a mudança de postura em relação a África, pois, por exemplo, com a CEDEAO tem havido apenas contactos políticos e ainda não foram tiradas vantagens económicas palpáveis.

3. IDE: mercados e estratégias

No tocante a atração do IDE, a totalidade dos entrevistados considera que, pela relação histórica com a Europa, o velho continente constitui o principal mercado de CV para a atração de capitais e, conseqüentemente, o principal eixo da política de atração de investimentos externos. A maioria dos entrevistados referem igualmente que há espaço para a diversificação e intensificação das ações do IDE neste mercado.

Em geral, os entrevistados entendem que se deveria prestar maior atenção aos países do Extremo Oriente e do Sudeste Asiático, pelo que esta região deve constituir o segundo eixo da política de atração do IDE. Dado a CVInvest não possuir representações no exterior (e conseqüentemente nestes mercados), a solução proposta, pela maioria, foi o estabelecimento de missões diplomáticas com o propósito prioritário de atrair IDE e de promover o país. Particularmente, um dos entrevistados do setor diplomático complementa afirmou que, por exemplo, a China e a Índia possuem fundos de apoio ao desenvolvimento para os países africanos, dos quais CV não tem beneficiado, devido a inexistência de diplomatas com tais missões.

De acordo com o resultado das entrevistas, verificam-se indicações no sentido da intensificação das ações de atração do IDE na América do Sul, nomeadamente no Brasil e na América do Norte, nomeadamente nos EUA. A maioria dos entrevistados considera que os países da CEDEAO devem constituir um mercado estratégico, muito embora reconheçam que, ao mesmo tempo, são concorrentes de CV na atração de investimentos externos. Na África existem ainda indicações dos entrevistados para a promoção da economia cabo-verdiana junto da classe empresarial da África do Sul.

Neste quadro, o Presidente da CVInvest destaca que CV tem centrado esforços na implementação do Centro Internacional de Negócios (CIN), que será um elemento de diferenciação competitiva na atração de investimentos. O CIN será uma zona económica especial com um quadro e regime de incentivos especiais e preferenciais, com um pacote de incentivos competitivos; terá uma zona franca comercial, uma zona franca industrial e uma zona franca de serviços.

Em suma, a totalidade dos entrevistados considera que o IDE é de suma importância para a promoção do desenvolvimento em CV. Um número considerável dos entrevistados, nomeadamente os ligados ao setor privado, ressalva que há espaço para uma mudança de atitude da administração pública, pois esta lida melhor com a ajuda externa, em comparação com os investimentos. Destacam, a título de exemplo, o caso dos EUA, uma vez que CV trabalhou bem no sentido de atrair os pacotes do *Millennium Challenge Account*, tendo sido o único país a beneficiar duas vezes destas ajudas que apoiam o desenvolvimento. Contrariamente, a promoção do IDE foi residual neste mercado e, conseqüentemente, o influxo de IDE norte-americano tem sido diminuto em CV. Por último os entrevistados destacam a necessidade de efetuar reformas estruturais para que o país possa desenvolver a sua função económica principal, que é a de uma economia de serviços.

4. Oportunidades de Investimento em CV

Neste âmbito os seguintes setores concitaram unanimidade entre os entrevistados: i) as TICs, pois de acordo com o resultado das entrevistas o governo em parceria com o NOSi terá concluído o Data Center de CV (este terá no futuro um Parque Tecnológico e incluirá um Centro de Negócios, um Centro de Incubação de Empresas e um Centro de Treino e Qualificação); ii) as energias renováveis; iii) o cluster do mar (no domínio das pescas, do

tratamento, processamento e exportação de peixe); iv) o turismo; v) a indústria criativa, o artesanato, a música uma vez que são de interesse estratégico para o turismo; vi) as infraestruturas; e, vii) o agronegócio.

5. Localização geoestratégica de e os acordos comerciais de acesso preferencial aos mercados externos

Há uma visão convergente entre os entrevistados e o Programa de Governo relativamente às potencialidades da posição geoestratégica de CV. Entendem que CV pode transformar-se numa plataforma de serviços de alto valor acrescentado no Atlântico Médio à imagem das empresas indianas que prestam serviços às empresas europeias e americanas. Adicionalmente, a totalidade dos entrevistados considera que o arquipélago apresenta condições para ser, a prazo, um *hub* aéreo e marítimo entre a África, a América (Norte e Sul) e a Europa.

Um número considerável dos entrevistados refere também que a localização estratégica de CV, *per se*, não consegue impactar na economia. Deste modo, consideram que CV terá uma mais-valia se conseguir transformar esta vantagem comparativa numa vantagem competitiva, ao atrair investimentos e negócios para a transformação de produtos com valor acrescentado para CV e depois os exportar, aproveitando o acesso preferencial aos mercados que o país possui.

Para a totalidade dos entrevistados, relativamente ao aproveitamento dos benefícios dos acordos comerciais, tendo em conta a realidade de CV, o primeiro passo é ter acesso ao financiamento. Neste aspeto, a maioria dos entrevistados defende que será pertinente uma lei de apoio à internacionalização e algum fundo de apoio à internacionalização das empresas cabo-verdianas.

A maioria dos entrevistados indica que a questão da internacionalização deve ser entendida habilmente, pois esta demanda que as empresas tenham capacidade de se internacionalizarem e que no tecido empresarial de CV existe um número muito reduzido de empresas com tais capacidades. Embora não fosse a opinião maioritária, alguns entrevistados consideram que umas das causas do fraco aproveitamento dos acordos comerciais deve-se à ausência de qualidade nos produtos, pelo que seria pertinente a criação de um instituto de qualidade.

Por sua vez, os entrevistados com vínculos ao setor produtivo entendem que falta uma política estatal de apoio à internacionalização, à economia e às empresas. No caso específico do AGOA, o entrevistado com vínculo às Câmaras de Comércio exemplifica que CV exportou mais de 1 milhão de dólares no ano fiscal de 2014 para os EUA e que deste valor, nenhum aconteceu no âmbito do AGOA; complementa que a classe empresarial desconhece que para se beneficiar do AGOA há regras específicas, mas tal informação não se encontra difundida.

Ainda no domínio da exportação, os entrevistados ligados à economia real entendem que há espaço para que, para além das empresas, o Estado tenha um papel mais ativo. Desta forma, referem que não sendo a internacionalização um problema só da empresa, mas da economia, o Estado deverá intervir no sentido de criar instrumentos de entrada em mercados externos.

Por último, alguns entrevistados referem que o aproveitamento dos benefícios dos acordos comerciais de acesso preferenciais aos mercados da Europa, da CEDEAO e dos EUA demanda a existência de produtos com qualidade competitiva. Tal torna necessário, por sua vez, ter mão-de-obra qualificada, acesso ao financiamento, *expertise* de gestão, capacidade produtiva e estratégica. Neste domínio, o setor das pescas é indicado como detentor de um especial potencial.

6. Política e Estratégia Turísticas em CV

De forma sucinta, no tocante às políticas e às estratégias, destacam-se as seguintes posições convergentes entre os entrevistados: i) o setor turístico carece da renovação do seu plano estratégico que expirou em 2013; ii) a necessidade do país ingressar na qualificação e especificação dos segmentos (ex: da aventura, de habitação, da saúde, ecoturismo, *et cetera*) com foco nas ilhas não planas; a carência de alternativas ao *all inclusive* e às ofertas massificadas, assim como lacunas no ordenamento e planeamento do setor.

Os entrevistados convergiram relativamente às seguintes necessidades: deve adequar-se a oferta de produtos agroindustriais, da agricultura e das pescas para dar respostas às exigências dos hotéis e dos resorts, em matéria de embalagem, qualidade e certificação; estruturar a oferta ao nível do entretenimento, lazer e cultura de forma a permitir que o turista saia dos hotéis, disfrute e consuma no país; organizar as cidades,

não só nos grandes centros, com ambiente seguro, com iluminação e, entre outras coisas, com qualidade sanitária; de ruas asseadas e com boa apresentação; organizar as pequenas aldeias, pois há um nicho de mercado turístico com interesse em visitar tais locais; melhorar a qualidade da animação fora dos hotéis; diferenciar CV de outros destinos e ter um ambiente com um produto turístico competitivo; aliviar a carga tributária no setor, que passou de 6 para 15.5%, pois há países com melhor competitividade turística em termos de relação preço-qualidade.

A maioria dos entrevistados refere que o turismo em CV deve ser encarado/entendido como algo integrado; que as atividades turísticas atuais no país devem-se, quase que exclusivamente, às iniciativas dos próprios hotéis e das cadeias hoteleiras, o que para a totalidade dos entrevistados, embora não seja absolutamente negativo, é muito pouco. Alguns entrevistados exemplificam que existe o transporte do turista ao país, logo mais ao hotel e depois algum proveito do segmento principal (mar, sol e praia). A totalidade considera que pelas boas condições de oferta o turismo balnear de sol e praia continuará sendo o principal segmento turístico de CV, nomeadamente nas ilhas planas, nomeadamente Sal, Boa Vista⁸⁶ e Maio.

Neste âmbito, defendem que para o turismo tenha impacto, primeiro, deverá atingir a economia local. Segundo, afirmam que o impacto na economia não deve ser só ao nível dos empregos. Consideram ainda que é necessário gerar capacidades para diversificar a oferta turística, pois os turistas que visitam CV, por vezes, possuem uma capacidade de compra 10 vezes superior ao cabo-verdiano comum e uma maior propensão ao consumo. Deste modo, referem que é imperativo estudar melhor a cadeia de valor do setor turístico e ver as oportunidades que não estão a ser aproveitadas.

Em suma, de acordo com as indicações dos entrevistados, a estratégia para o desenvolvimento do turismo deverá ser aquela que tome em consideração a economia local e sustente a competitividade do destino CV em elementos de diferenciação existentes de forma única no país, como a sua identidade, a sua diversidade cultural (música, dança, *et cetera*) e a sua natureza. Particularmente, os entrevistados com

⁸⁶ Em específico sobre a Boa Vista, o entrevistado com vínculos às autarquias e às lideranças partidárias em CV, considera que um dos constrangimentos ao desenvolvimento turístico na Ilha é o facto de o aeroporto encerrar-se às 18:30 da tarde devido a falta de iluminação da pista. Deste modo, afeta negativamente os operadores turísticos, pois não conseguem organizar as trajetórias de ida e volta à ilha da Boa Vista da melhor forma.

vínculos à economia realçam que a estratégia deve assentar numa menor carga fiscal, em mais incentivos ao investimento turístico e numa melhor promoção do destino CV.

7. Acesso ao Crédito e Financiamento em CV

No geral, os entrevistados consideram que o sistema financeiro tem um papel fundamental no fomento ao comércio e ao investimento. Deve ter um papel ativo de auxílio às políticas públicas que visam a exportação, o comércio interno e externo e, entre outros fatores, a criação de empregos. No caso particular de CV, referem que tem o potencial de desempenhar um papel importante na inserção do país na economia regional e global.

Tendo em consideração as posições gerais dos entrevistados e outras particulares, nomeadamente de alguns agentes do mercado financeiro (bancos comerciais) e do meio empresarial (CCISS) aferidas nas entrevistas, pode-se afirmar que do lado do sistema bancário, vigoram elevadas taxas de juros e procedimentos burocráticos para a obtenção de créditos, que inibem significativamente a procura; e que do lado das empresas existe uma elevada taxa de incumprimento, ausência de capitais próprios e de garantias bancárias, assim como um reduzido número de projetos bancáveis.⁸⁷

Os entrevistados ligados ao setor bancário referem que os bancos estão condicionados pelos limites fixados na legislação, a sua margem financeira e os ganhos complementares; que nos juros de aplicação a rentabilidade é cada vez menor, pelo que a compensação da quebra advém dos ganhos nos juros de crédito.

Referem, por outro lado, que com o avolumar de processos de incumprimento por parte das empresas, os bancos começaram a ter receios na cedência de crédito, passando a avaliar de forma minuciosa questões de mercado e a analisar se, realmente, para cada projeto há procura. Do lado da procura, as condições de antes passaram a não existir (no sistema bancário houve um aumento das exigências e da análise dos riscos de crédito). Por sua vez, o BCV aumentou os níveis das provisões que, como consequência, afetaram diretamente os resultados dos bancos, criando um ciclo propício à retração do crédito. Portanto, há excessos de liquidez num ciclo de contração do crédito e um contexto que

⁸⁷ De acordo com o resultado das entrevistas, uma percentagem considerável do empresariado caboverdiano apresenta graus elevados de endividamento (bancos, segurança social, fornecedores e finanças, a que se soma condicionantes do ambiente de negócios, a pequenez do mercado e constrangimentos relacionados com a distribuição e a logística), limitando as atividades diárias das empresas. Portanto, níveis consideráveis de endividamento com diminuta capacidade de gerar riqueza.

não permite aos bancos ganhos compensatórios que não sejam pela via da manutenção das taxas de juro dos créditos.

Neste contexto, os entrevistados ligados ao setor bancário afirmam que têm feito grandes engenharias para assegurar as normas prudenciais, por um lado, e, por outro, para rentabilizar o capital investido nos bancos. Complementam que no momento, o foco reside na venda de ativos; na transferência dos ativos; e na transformação dos ativos em liquidez.

As taxas para os depósitos a prazo para os emigrantes vão dos 4.5 a 6%, por vezes, havendo instituições que, por força das questões concorrenciais, remuneram os juros no momento do depósito. Desta forma, para os entrevistados levanta-se a seguinte questão: quando se remunera a 6% um depósito, como se conseguirá conceder créditos a taxas não muito superiores a 6%?

De acordo com a maioria dos entrevistados, a solução para este “paradoxo / dilema” implica estabelecer um limite máximo nos juros dos depósitos a prazo, sem afetar a transferência dos emigrantes de vários mercados como a Europa ou EUA. Nesta equação, para efeitos do estabelecimento do *range* máximo-mínimo, referem que será preciso ter em conta as taxas de juro praticadas nestes dois mercados, para que as do mercado interno sejam competitivas e atrativas.

De acordo com o resultado das entrevistas conclui-se que o financiamento em CV está limitado ao crédito bancário (8 bancos comerciais); é diminuto o financiamento com capital; as micro/médias empresas não têm acesso aos mercados de capitais para vendas de ações; não há fundos de investimento disponíveis no país; o capital de risco se limita a uma empresa, a CV Garante.⁸⁸ Portanto, verifica-se um claro espaço para a diversificação das opções de acesso ao financiamento.⁸⁹

⁸⁸ A CVGarante, com um capital social de (~10) milhões de euros, é uma Sociedade de Garantia Mútua instituída em 2013, participada pela ADEI (20%), Caixa Económica de Cabo Verde (15%), Banco Comercial do Atlântico (15%), Banco Interatlântico (15%), Banco Espírito Santo de Cabo Verde (15%), Fundação Cabo Verdiana de Ação Social (10%), Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua (5%) e Sociedade de Desenvolvimento Empresarial (5%), atuando junto das PME's através da prestação de garantias a fim de facilitar o acesso ao crédito no sistema financeiro e no mercado de capitais, minimizando os constrangimentos referentes às condições de custos, prazos e garantias prestadas. A operacionalização das suas atividades, porém, está condicionada ao fundo de contragarantia mútua, responsabilidade que recai sobre o Estado de CV. O fundo de contragarantia foi dotado em 50% (agosto de 2015 - Boletim Oficial de CV: portaria nº29/2015). O início das atividades da CVGarante esteve prevista para Setembro de 2015.

⁸⁹ Mesmo que estes constrangimentos atuais deixem de existir, há um sentimento generalizado de que, do lado das empresas, a contabilidade, o controle de *stocks* e, entre outros, a logística constituem aspetos a serem trabalhados para que possam ter acesso ao crédito.

De acordo com maioria dos entrevistados, a questão principal do mercado financeiro prende-se, por um lado, com a sua capacidade de financiamento à economia cabo-verdiana e, por outro, com a supervisão prudencial e regulação financeiras. Alguns complementam que a procura esbarra na capacidade da oferta de crédito assim que o projeto a financiar atinja um montante superior a alguns milhões de euros, o que, se para outras praças financeiras representaria um pequeno/médio financiamento, para a realidade bancária cabo-verdiana representa um esforço quase inultrapassável localmente.

No domínio do financiamento, a solução proposta por alguns entrevistados foi a criação de uma entidade financeira com um novo perfil, pois a necessidade de recurso aos mercados financeiros/investidores internacionais por parte da economia e das empresas cabo-verdianas demanda um figurino novo e adequado para tal efeito. A nova entidade deve beneficiar de economias de escala, a montante, resultantes da agregação dos recursos disponíveis e / ou potenciais nas diversas fontes de crédito, institucionais ou privadas (regionais, multilaterais ou bilaterais), devendo dispor de capacidade financeira suficiente para intervir como financiadora de projetos de grande dimensão.

6.3. Resultados Específicos das Entrevistas: Diplomacia Económica em CV

Os intervenientes nas entrevistas efetuaram um conjunto de considerações específicas sobre a diplomacia económica, das quais se destacam: i) o reconhecimento da sua importância para CV; ii) as funções que a diplomacia económica assume ou poderá assumir na política económica e externa; e, iii) as linhas de orientação estratégicas e diretrizes futuras para a diplomacia económica em CV. Embora existam algumas diferenças de enfoque, das intervenções retiram-se perspetivas relativamente convergentes em praticamente todas as dimensões abordadas.

De acordo com o entendimento maioritário, as autoridades e as instituições cabo-verdianas começaram a prestar a devida atenção à diplomacia económica pura, propriamente dita, a partir de 2008, com a reclassificação de CV como PDM. Com o acontecimento, o país passou a delinear uma estratégia para inverter o quadro de diminuição da ajuda pública que tinha até então. As reflexões sobre a diplomacia económica surgiram em CV, portanto, num momento de viragem de paradigma, num momento em que, devido a diminuição dos empréstimos concessionais e das ajudas

públicas ao desenvolvimento, as autoridades cabo-verdianas estabeleceram uma estratégia de desenvolvimento do país assente na criação de riqueza a partir da atividade dos privados.

Verificou-se uma unanimidade nas opiniões dos entrevistados sobre a importância de um sistema de diplomacia económica em CV. Os entrevistados consideram que a diplomacia económica deve, no contexto da política económica e externa de CV, ser uma ferramenta de especial relevância. Primeiro, devido ao dinamismo crescente das relações económicas internacionais e, segundo, pela necessidade imperiosa de mobilizar recursos, de origem diversificada, para financiar o seu desenvolvimento. É neste quadro que os entrevistados consideram que a diplomacia económica é um instrumento estratégico na captação de investimentos com o objetivo de conferir maior impulso e vitalidade à economia cabo-verdiana. Atestam também que diversos fóruns em CV apontaram a diplomacia económica como a atividade *core* da política externa de CV.

Complementarmente, para os entrevistados ligados às autarquias e ao setor empresarial a diplomacia económica ganha relevância e importância por três motivos: i) devido à necessidade de CV estar integrado na economia mundial; ii) por ser um país pequeno; e, iii) por CV possuir uma diáspora importante por várias regiões do globo. Estes entrevistados consideram que é necessário privilegiar as questões económicas com a comunidade emigrada, pelo que, neste sentido, a diplomacia económica pode ser um veículo de grande utilidade.

A totalidade dos entrevistados considera que a diplomacia económica deve ser concebida em consonância com os objetivos da política económica. Neste sentido, existem ideais e visões partilhadas de que prosseguir os objetivos da política económica no plano internacional implica a criação de espaços de concertação e de diálogo entre os investidores, o Governo e os diplomatas. Para o efeito, as estruturas vocacionadas para a promoção da economia nacional deverão estar em sintonia e buscar sinergias em segmentos importantes, fazendo convergir estratégias, designadamente através de processos de racionalização, complementaridade e subsidiariedade em termos de estruturas e de operacionalidade.

Complementarmente o entrevistado que representa os órgãos máximos da soberania do país defende que, neste quadro, entre as entidades públicas e as privadas deve haver uma relação de parceria, de cooperação e de facilitação mútua, o que implica uma não hierarquização das relações entre organismos públicos e privados. Para este

entrevistado, para uma articulação bem-sucedida na prossecução dos objetivos da diplomacia económica será necessário inculcar, a montante, uma mentalidade propícia à cultura de partilha e inclusão entre o setor público e o privado, no pressuposto de que, a jusante, é CV, na sua globalidade, quem beneficia.

Para a maioria dos entrevistados, as atividades de diplomacia económica devem ser desenvolvidas com o objetivo de promover os setores estratégicos para o desenvolvimento de CV, nomeadamente o turismo, o setor primário (agricultura e pescas), as energias renováveis, *et cetera*. Desta forma, as atividades de diplomacia económica devem visar a atração do IDE para tais setores e promover o turismo cabo-verdiano no exterior. A totalidade dos entrevistados considera ainda essencial que a diplomacia económica tenha como missão analisar, geograficamente, onde existem fundos de financiamento e canalizar tais financiamentos para o setor público e privado.

Embora esta perspetiva não fosse unânime, é de se salientar que alguns entrevistados referiram que a diplomacia económica pode ser útil na internacionalização das empresas cabo-verdianas, de forma individual, quando possível, ou em consórcio. Consequentemente, a diplomacia económica deverá orientar-se em para a identificação de mercados e de oportunidades de negócio que permitam a internacionalização do setor privado. Entretanto, um número considerável dos entrevistados considerou que devido aos atuais condicionantes das empresas cabo-verdianas, a diplomacia económica deve ter como objetivo fundamental a atração do IDE e a promoção de CV como um destino turístico diversificado.

Um aspeto que concitou unanimidade foi o papel, a nível externo, que a diplomacia deve assumir. Neste quadro, a título de exemplo, o entrevistado ligado ao MRE considera que a diplomacia económica pode ser útil na promoção e afirmação do país no exterior. Destaca-se igualmente a opinião dos entrevistados com vínculos ao setor empresarial cabo-verdiano, para os quais a diplomacia económica deve assumir o papel de vender CV como um país estável, onde a democracia funciona, com alternância de poder, e existem instrumentos que vão dar segurança ao investidor.

Neste âmbito, a maioria dos entrevistados considera que dar a conhecer e promover de CV no exterior é fundamental, assim como estabelecer os contactos externos necessários à promoção das vantagens competitivas do país, no sentido de atrair IDE e o promover o turismo nacional. Na opinião da maioria, a legislação cabo-verdiana é um aspeto positivo para a diplomacia económica assim como o facto de não haver barreiras

administrativas impostas, direta ou indiretamente, para onerar pecuniariamente os investidores externos. Outro aspeto consensual entre todos os participantes nas entrevistas refere-se à necessidade e à importância de ter projetos credíveis em CV, tanto públicos como privados, para serem promovidos através da diplomacia económica.

Existe uma visão partilhada entre os entrevistados de que a importância e a função estratégica, atual e potencial, da diplomacia económica na política económica e externa de CV, pressupõe a necessidade de se estabelecer um quadro muito claro para a sua operacionalização. Para a totalidade dos entrevistados, a execução da diplomacia económica demanda, *a priori*, uma política bem delineada para a atração do IDE; a promoção da imagem do país no exterior; e da sua economia em geral; o fomento da produção interna; a atração de capitais, investimentos e turistas para CV. De acordo com as principais ideias recolhidas, as questões de desenvolvimento do país podem ser colocadas ao serviço da diplomacia económica.

A maioria dos entrevistados considerou que os objetivos e a estratégia da diplomacia económica devem ser estabelecidos pelo MRE, que coordena as embaixadas e os consulados, em articulação com o MTIDE, que exerce superintendência sobre a CVInvest. Ao nível operacional, a solução proposta, pela maioria, foi no sentido de a CVInvest, as embaixadas e os consulados de CV no exterior assumirem um papel essencial na execução da diplomacia económica de CV. Uma parte considerável dos entrevistados referiu, em consonância com a revisão bibliográfica, que o Chefe do Governo e do Estado de CV são atores importantes para a liderança política da diplomacia económica, uma vez que podem, nas missões ao exterior, convidar empresários cabo-verdianos com o propósito de os apresentar, estabelecendo pontes económicas através das relações políticas.

A maioria dos entrevistados mencionou que o orçamento da diplomacia económica deve ser definido, igualmente, pelos supracitados Ministérios. A totalidade dos entrevistados referiu ser indispensável, na execução dos objetivos da diplomacia económica, a articulação e convergência interministerial entre o MRE e o MTIDE, num primeiro nível, e, num segundo, entre a CVInvest e a rede diplomática externa de CV.

Entrevistados vinculados à diplomacia cabo-verdiana referiram que é necessário, no quadro da diplomacia económica, um amplo concerto entre tais instituições sobre toda a atuação da política externa na sua vertente político-diplomática e na sua vertente económica. Para estes entrevistados, um dos elementos importantes da diplomacia

económica cabo-verdiana são as empresas. Desta forma, consideram que as instituições supramencionadas podem estar no *drive seat*, a comandar a visão e a sua estratégia. Não obstante, defendem que é preciso ter em consideração que a diplomacia económica é uma vertente económica da política externa.

Por outras palavras, trata-se da cooperação económica com a função primordial de angariar e forjar parcerias económicas, mobilizar recursos destinados à promoção do setor privado, para além de trabalhar para ter acessos preferências a mercados favoráveis para a exportação; assinar acordos que melhorem o ambiente de negócios favoráveis, tais como acordos de dupla tributação, acordos de promoção de investimento ou acordos no domínio dos transportes aéreos. Ou seja, tais acordos económicos devem propiciar a atuação dos verdadeiros atores da diplomacia económica, isto é, as empresas.

Das considerações maioritárias dos entrevistados, no tocante especificamente à operacionalização e à estratégia da diplomacia económica, destacam-se dois aspetos. Primeiro, nesta fase existe a necessidade de se estabelecer um modelo eficiente e funcional para a diplomacia económica cabo-verdiana e definir os agentes / instituições que farão parte do sistema. Na opinião do entrevistado ligado à direção do MRE, no futuro, será necessário um diploma legal que determine, nos termos da lei, a definição do termo, a sua estrutura orgânica e as normas do seu funcionamento.

Segundo, para além dos objetivos descritos anteriormente, para alguns entrevistados a estratégia da diplomacia económica deve visar a manutenção da cooperação de CV com os parceiros tradicionais, objetivando um *upgrade* dos acordos de cooperação e privilegiando mais os aspetos económico-empresariais. Por outro lado, a estratégia deve passar, sobretudo, pela procura de novas parcerias assim como de novos investidores externos.

Tal pressupõe a participação em feiras / eventos internacionais e a organização de missões de natureza económico-empresarial para países / regiões não europeus, tais como a Singapura, a Índia, a China, o Japão, a Indonésia, a Coreia do Sul e para os países do Golfo Pérsico. No continente africano, os entrevistados têm visões convergentes sobre os países a privilegiar, nomeadamente: Marrocos, Nigéria, Angola, Guiné Equatorial e África do Sul. Na Europa consideram o Luxemburgo, a Suíça, a Alemanha, a Bélgica e a Espanha como possíveis mercados para atrair investidores externos. Como mercados naturais na América consideram os EUA e o Brasil, este último, pela possibilidade da criação de linhas marítimas e aéreas.

Para alguns entrevistados, num sistema de diplomacia económica eficiente, os diplomatas cabo-verdianos devem ter um conhecimento apurado da economia, o que pressupõe, de igual modo, um conhecimento profundo do empresariado nacional (potencialidades e limites). Por outro lado, devem estar suficientemente informados sobre a dinâmica económica na sub-região onde CV está inserido, desenvolvendo capacidades de leitura dos acontecimentos internacionais e das oportunidades relevantes para a economia cabo-verdiana. A maioria dos entrevistados defende que é preciso, igualmente, desenvolver uma cultura mais profissional e de trabalho árduo e uma cultura de trabalho mais executiva.

7. Diplomacia Económica: Benchmarking

7.1. Introdução

Tendo em consideração que os resultados das entrevistas apontam para a necessidade de se implementar um sistema de diplomacia económica em CV, funcional e eficiente, este capítulo tem o objetivo de analisar as melhores práticas internacionais e a medida em que tais modelos podem ser adotados em CV. Faz-se, numa primeira fase, uma análise do sistema de diplomacia económica da Alemanha, do Reino Unido, da França e de Portugal. Para tal análise, tenta-se responder a seguinte questão: quem coordena e quem executa os serviços económico-diplomáticos nestes países? Analisa-se, quando possível, o tipo de serviços prestados pelas embaixadas que dão corpo aos objetivos da diplomacia económica.

Numa segunda fase, de forma sumária, analisa-se como a diplomacia económica é materializada em alguns países, tais como os EUA, a Itália, o Japão, a China e a África do Sul. Tendo a primeira como a segunda fase são desenvolvidas com base em dados secundários disponíveis em plataformas online e na legislação.

7.2. A Diplomacia Económica na Alemanha, no Reino Unido, em França e em Portugal

7.2.1. O Caso da Alemanha

A principal característica da abordagem alemã à diplomacia económica – embora o termo não é usado oficialmente – é a combinação de esforços públicos e privados. Destacam-se as embaixadas / consulados alemães no exterior, com o objetivo primordial de atrair investimentos, e as Câmaras de Comércio, que são organizadas em parcerias público-privadas, às quais são atribuídas responsabilidades que em outros países são detidas por agências governamentais. Destacam-se também os designados “*German Centres*” que prestam serviços de negócios às PME. Além do governo federal, vários *Länders* possuem agências próprias para a promoção do comércio e de investimentos *in-bound*.

O Governo Federal Alemão usa o termo promoção económica ou política económica externa em detrimento do termo diplomacia económica. Os cinco principais atores na elaboração de políticas no domínio da promoção económica externa são os seguintes:

i) O *Federal Foreign Office (FFO)*⁹⁰ define a política global para a representação alemã no exterior e os seus interesses, incluindo o interesse económico no estrangeiro. O principal objetivo da política é promover a prosperidade económica na Alemanha em estreita cooperação com outros Estados membros da UE. O FFO prossegue a sua política diplomática, quer a nível multilateral (UE, Nações Unidas, Organização Mundial do Comércio, Banco Mundial) quer a nível bilateral. As missões das redes externas do FFO têm o objetivo de coletar informações e de prestar apoio às empresas alemãs;

ii) O Ministério Federal para os Assuntos Económicos e de Energia (MFAEE)⁹¹ define a política económica e de inovação. Este Ministério apoia as empresas alemãs em mercados estrangeiros e promove o investimento estrangeiro na Alemanha. O MFAEE desenvolve as suas competências principalmente através das Câmaras de Comércio e da Agência Federal para a promoção de investimentos, *Germany Trade and Invest (GTI)*. O Ministério também presta apoios à exportação e à entrada em novos mercados. Estes apoios efetivam-se através de iniciativas que são lançadas, normalmente, para apoiar o negócio da exportação em indústrias específicas. O foco principal das atividades é a região de Ásia-Pacífico.

iii) O *Federal Ministry for Research and Education*⁹² visa promover a cooperação entre os pesquisadores alemães e os institutos de pesquisa no exterior e atrair o talento académico para a Alemanha. Este Ministério funciona por intermédio de diplomatas de “primeiro escalão” com base em missões ao redor do mundo.

iv) O *Federal Ministry for Economic Cooperation and Development*⁹³ contribui para a política económica externa, apoiando as atividades de empresas privadas para fins de desenvolvimento, especialmente na África Sub-Sahariana. Este Ministério trabalha através da sua própria agência – *German Development Agency* – com o apoio do grupo estatal *KfW Banking Group* e através das representações diplomáticas no exterior.

v) O *Federal Ministry of Food and Agriculture*,⁹⁴ visa promover o setor agrícola e os negócios agroindustriais das empresas alemãs. O Ministério possui representantes

⁹⁰ http://www.auswaertiges-amt.de/EN/Startseite_node.html.

⁹¹ <http://www.bmwi.de/EN/Topics/foreign-trade.html>.

⁹² <http://www.bmbf.de/en/index.php>.

⁹³ <http://www.bmz.de/en/>.

⁹⁴ http://www.bmel.de/EN/Homepage/homepage_node.html.

que trabalham nas missões externas, nomeadamente em países como o Brasil, a Rússia ou a China.

Em suma, a política externa é subordinada aos objetivos da política económica interna do país. O principal objetivo da política económica externa da Alemanha é o de garantir o bem-estar dos seus cidadãos e o crescimento económico. Vale enfatizar que tal política é orientada para os seus parceiros comerciais tradicionais bem como para os mercados emergentes. No plano interno, o foco são as PME, pelo que as políticas, os instrumentos, as organizações e os processos são projetados e moldados de tal forma a apoiar as PME alemãs.

Ao nível operacional, todos os atores políticos acima citados possuem agências ou missões próprias. Há diferenças que se prendem com o nível (federal ou estadual) e com a direção ou Ministérios que financiam tais atividades. No âmbito deste presente estudo as organizações com maior interesse são as que se encontram sob a égide do FFO e do MFAEE: i) as missões externas do FFO; ii) as Câmaras de Comércio; e, iii) *Germany Trade & Invest* (empresa privada dedicada a promoção da Alemanha como destino para o investimento estrangeiro).

O FFO possui cerca de 225 missões alemãs no exterior (153 embaixadas, 61 consulados e outras modalidades de representação externa). Em casos excecionais outros Ministérios abrem adidos comerciais, como por exemplo o MFAEE, que os possui em países que são considerados de importância fundamental, nomeadamente em cinco países do ASEAN, no Japão, na China, bem como no Brasil e na África do Sul. Estas missões externas, para além da recolha de informações, contribuem, em geral, para o estreitar da cooperação com outros países da UE, para um sistema de comércio bilateral e para apoiar as empresas alemãs nos países de acolhimento e ainda para promover o interesse económico alemão no exterior. Dos serviços prestados destacam-se o apoio político geral para promover os interesses da UE e da Alemanha, que inclui, por exemplo, “preparar terreno” para que as empresas alemãs possam ser bem-sucedidas no caso de projetos de grande escala. Não há lugar a pagamento / cobrança de taxas para este tipo de apoios. O apoio político das missões é complementada pelos serviços prestados pelas Câmaras Alemãs de Comércio (CAC).

As CACs são, como dito anteriormente, parcerias público-privadas entre as empresas e o Governo Federal, e localizam-se em todos os países que são do interesse da indústria e / ou economia alemã. Existem a volta de 125 representações em 85 países,

aproximadamente. De enfatizar que são câmaras de comércio bilaterais, o que implica a abertura de um escritório no país de acolhimento e outro na Alemanha. São financiadas através das taxas de adesão, de rendimentos provenientes dos *DEinternational-services*⁹⁵ e através de financiamentos do MFAEE.

As CACs possuem três tipos de funções: i) de representação (promover interesses económicos externos não só dos seus membros mas também os do Governo Federal); ii) de organização dos membros;⁹⁶ e, iii) de serviços (apoiar os seus membros nos países de acolhimento através de uma combinação de serviços globalmente padronizados e adaptados localmente, serviços este que são fornecidos sob marca/rótulo *DEinternational*.

A *Germany Trade & Invest* (GTI) é a agência para o comércio exterior e investimentos internos na República Federal da Alemanha cuja missão é promover a Alemanha como um destino de negócios e de tecnologia. Apoia igualmente empresas com sede na Alemanha, nomeadamente com informações de mercado sobre países. É apoiado por uma rede de 60 especialistas no exterior, em estreita colaboração com as câmaras de comércio acima referidas. A maioria dos seus especialistas estão localizados na Europa e na Ásia-Pacífico; possuem especialistas em cinco países africanos e em três Estados da Commonwealth.

Os serviços oferecidos pela GTI incluem informações de comércio exterior *up-to-the-minute* para as empresas com sede na Alemanha que buscam expandir os seus negócios no exterior. Os especialistas da GTI compilam e atualizam relatórios por país; relatórios sobre mercado e indústrias; informações sobre negócios e direito tributário; informações aduaneiras e condições tarifárias; notificações sobre projetos internacionais, de concursos públicos e contatos de negócios; e ainda informações práticas de negócios.

O trabalho entre GTI e as CACs é dividido da seguinte forma: o GTI concentra-se, em primeiro lugar e em geral, nas informações necessárias à expansão das empresas a um dado mercado externo, enquanto as câmaras se concentram em obter informações mais específicas, contatos e consultoria no país de destino. Para os investidores estrangeiros, os peritos da GTI preparam informações específicas da indústria, em

⁹⁵ É a associação ou a rede que congloba todas as Câmaras de Comércio da Alemanha – *The German Chamber Network*.

⁹⁶ Têm cerca de 40.000. Entre estes estão não só as empresas mas também as Câmaras de Indústria e Comércio e outras associações da indústria.

especial relatórios de mercado e de indústrias; análises de entrada em mercados; informações de negócios e de direito tributário; informações comerciais e de direito laboral; assim como informação sobre financiamentos. Além disso, os investidores estrangeiros podem obter conselhos de investimento *tailor-made* para fazer negócios na Alemanha durante a fase de estabelecimento.

Em suma, a principal característica da política económica externa da República Federal Alemã é a combinação de esforços públicos e privados ao nível federal e ao nível do designado *Länder* (estados federados alemães). Para além das representações diplomáticas no exterior e da GTI, ambas com a missão de atrair investimentos, as Câmaras de Comércio desempenham um papel distinto na política económica externa, assumindo mais a missão de apoiar a expansão das empresas alemãs no exterior. Por último, os “German Centres” servem-se como incubadoras de negócios para as PME.

7.2.2. O Caso do Reino Unido

A política de diplomacia económica no Reino Unido (RU) é estabelecida por dois Ministérios: o *Foreign and Commonwealth Office* (FCO)⁹⁷ e o *Department for Business Innovation and Skills* (BIS).⁹⁸ O principal órgão envolvido na execução da diplomacia económica no RU é o *United Kingdom Trade and Investment* (UKTI).⁹⁹ Destaca-se também o papel do *UK Export Finance*.¹⁰⁰

O FCO e o BIS complementam-se a diferentes níveis no que aos assuntos externos diz respeito. O BIS é responsável pela definição de um quadro global de política comercial e labora na criação de um ambiente de negócios atraente no RU para os investidores externos. O FCO desenvolve *expertise* político e económico para apoiar o comércio assim como o investimento. De enfatizar que desde 2011 mudou-se o foco, pelo que passou a haver uma priorização no sentido de se estabelecer relações bilaterais sólidas, atraindo a atenção das economias de rápido crescimento.¹⁰¹

No tocante ao comércio e à diplomacia comercial, existem aproximadamente 29 políticas desenvolvidas pelo FCO (principal *policy developer*) e pelo BIS, mas em estreita

⁹⁷ <https://www.gov.uk/government/organisations/foreign-commonwealth-office>.

⁹⁸ <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-business-innovation-skills>.

⁹⁹ <https://www.gov.uk/government/organisations/uk-trade-investment>.

¹⁰⁰ <https://www.gov.uk/government/organisations/uk-export-finance>.

¹⁰¹ O *UK India Business Council* e também *Britain Chinan Business Council* são exemplos da aposta das autoridades britânicas no sentido de se estabelecer relações bilaterais sólidas.

colaboração com UKTI e *UK Export Finance*. As políticas abordam questões específicas no domínio da política externa do RU. No quadro da diplomacia económica, destas políticas destacam as que visam aumentar as exportações e a atração de investimento.¹⁰² Quanto a rede externa diplomática britânica, o RU possui uma extensa rede de representação externa, nomeadamente embaixadas, consulados e departamentos para o desenvolvimento internacional (DFID).¹⁰³

O UKTI “*is a joint non-ministerial government department set under the FCO and BIS*” com uma estratégia plurianual de cinco anos, definida neste caso em 2011, que trabalha no sentido de executar o objetivo do Governo de dobrar tanto as exportações como o número de empresas britânicas a exportar. Igualmente, visa aumentar o investimento estrangeiro no RU.

A estratégia desta agência encontra-se descrita no *Britain Open for Business*¹⁰⁴ e compreende várias prioridades: “*targeting innovative and high growth SMEs; bringing high value opportunities home; developing a pipeline of high quality inward investment and building strategic relationships.*” O UKTI trabalha com três objetivos: “*1) helping UK companies to succeed in a global economy; 2) working towards bringing high value foreign investment to UK and 3) develop outstanding corporate performance and marketing to deliver UKTI’s objectives.*” Os recursos financeiros utilizados por esta agência encontram-se descritos no *UK Trade & Investment Annual Report and Accounts*, disponível online. A Tabela 32 sintetiza o total de recursos utilizados pelo UKTI no cumprimento das suas atividades.

¹⁰² No âmbito da promoção das exportações e atração de investimentos do FCO, do BIS, do UKTI e do *UK Export Finance*: “*the core goal of the policy is to double the UK’s exports to £1 trillion by 2020 and attract more inward investment in UK infrastructure projects.*” Não obstante o papel do FCO e do BIS, o *UK Export Finance* e o UKTI desempenham uma função crucial na implementação das ações estabelecidas; o “*UK Export Finance should ensure support for exports sold on short terms of payment and stand as a guarantor for bank loans against non-payment.*” Por outro lado, “*UKTI offers the capacities to support investment and export through a wide range of actions and services, suggested by the policy.*” Estas políticas estão disponíveis em: <https://www.gov.uk/government/policies/increasing-the-uk-s-exports-and-attracting-inward-investment>.

¹⁰³ Os locais e pessoas específicas encarregadas das missões estão listados no website oficial do Governo (www.gov.uk).

¹⁰⁴ <https://www.gov.uk/government/publications/britain-open-for-business-the-next-phase>.

Tabela 32 - Total de recursos utilizados pelo UKTI (milhões de €)

Recursos	Custos	Outcomes
UKTI – 92.5 BIS – 51.5 FCO – 172.7	Apoios ao comércio – 235.6 IDE – 81.2	Negócios apoiados – 29 230
		Vendas adicionais das empresas RU – 49.6 biliões
		Novos empregos criados – 89 042
		Empregos salvaguardados – 123 775
		<i>Defence sales</i> – 11.5 biliões
Total – 316.8	Total – 316.8	<i>Inward investment decisions</i> – 1 229

Fonte: UKTI (2014).

A agência produz relatórios e contas anuais, bem como relatórios de investimento interno. Fornecem igualmente um número considerável de informações sobre como o “desempenho” das empresas britânicas no exterior. A avaliação de desempenho é revista anualmente e reconfigurada de modo a garantir a eficácia.¹⁰⁵

No que diz respeito ao desenvolvimento do comércio, o desempenho é avaliado através do relatório *Impact Monitoring Survey* (PIMS), que abrange a maioria das atividades e serviços do UKTI. Através do PIMS, o UKTI avalia a Qualidade e Satisfação; os Impactos e Resultados; assim como Disposições a Pagar pelos *stakeholders*. Os principais elementos utilizados na avaliação são, entre outras, as seguintes: a avaliação de qualidade; a satisfação global; as melhorias no desempenho dos negócios; o aumento da pesquisa em desenvolvimento; o lucro adicional estimado como também vendas adicionais estimas.

7.2.3. O Caso da França

Em França, historicamente, a diplomacia económica tem sido impulsionada pelo Ministério dos Assuntos Económicos e Financeiros (MAEF)¹⁰⁶ e pelo Ministério das Relações Exteriores e Europeias (MREE), que coordena a rede diplomática externa

¹⁰⁵ De realçar que o framework de avaliação de desempenho foi estruturado “*using a policy logic model in order to show the ways that delivered activities contribute to the high level UK policy aims towards the overall UK productivity, innovation and GDP growth.*”

¹⁰⁶ <https://www.tresor.economie.gouv.fr/missions-et-organisation>.

(possui aproximadamente 163 embaixadas francesas em todo o mundo). Quanto à gestão e à execução da diplomacia económica, várias agências e atores fornecem apoios às empresas (nacionais e estrangeiras), nomeadamente a *Ubifrance*¹⁰⁷, o *Invest in France* (IFS), as Câmaras de Comércio Internacionais e as embaixadas.

O MAEF e o MREE são os principais atores envolvidos na formulação de políticas. Além disso, as autoridades regionais e locais têm, cada uma, os seus próprios projetos que são complementares à ação do governo. No MAEF, o Departamento de Assuntos Bilaterais e de Internacionalização das Empresas implementa a política do Ministério sobre a exportação e o investimento estrangeiros. As suas missões incluem: i) a projeção da política para o seguro e o crédito à exportação; supervisionar as atividades realizadas pela *Ubifrance* e pelo IFA; ii) as responsabilidades com as relações entre as agências consulares, as organizações profissionais, as associações comerciais e os *advisers*¹⁰⁸ do comércio externo; e, iii) as responsabilidades nas relações bilaterais, económicas, financeiras e comerciais por meio de serviços económicos através das embaixadas.

Quanto ao MREE, esta publicou um plano de ação para a diplomacia económica e criou um Departamento de Comércio e de Negócios Internacionais (DCNI).¹⁰⁹ Pode afirmar-se que o MREE visa apoiar a exportação através de uma melhor adequação dos produtos e serviços franceses com a demanda de mercados priorizados. O Ministério trabalha com a rede diplomática francesa, bem como com administrações e operadores internacionais para atingir os seguintes objetivos: i) reforçar o apoio a grandes contratos, mas também apoiar as PMEs a exportar; ii) intensificar o diálogo com as empresas, em particular no quadro das negociações europeias e multilaterais; e, iii) participar em ações destinadas a promover o investimento estrangeiro e o comércio em França.

Para atingir esses objetivos cada embaixador nomeia, em cooperação com os serviços económicos da embaixada, um conselho económico. O conselho é composto por diretores de empresas e representantes de órgãos públicos. Encontram-se, em média, três ou quatro vezes ao ano, com o intuito de estabelecer um diálogo regular entre as empresas francesas e os serviços do governo.

¹⁰⁷ www.ubifrance.fr.

¹⁰⁸ Os consultores comerciais são voluntários nomeados pelo Primeiro-Ministro, sob proposta do Ministério da Economia, por um período de 3 anos com responsabilidade pelo acompanhamento e promoção do comércio externo. Geralmente são gerentes de empresas francesas ou organizações profissionais.

¹⁰⁹ http://www.ambafrance-es.org/france_espagne/IMG/pdf/HS_QuaidOrsayEntreprises_cle8ed165.pdf.

Como visto, a *Ubifrance* é uma das principais instituições francesas no que a execução da diplomacia económica diz respeito. O principal objetivo é o de apoiar a exportação. Em França a *Ubifrance* possui seis escritórios regionais, com uma equipa de 30 pessoas, incluindo especialistas de diferentes setores e consultores jurídicos (o foco da agência reside nas novas tecnologias, inovação e nos serviços; na moda, habitação e saúde; nos alimentos agroindustriais; na infraestrutura, nos transportes e na indústria). No exterior possui 80 escritórios com mais de mil funcionários e está presente em 70 países, estando os serviços organizados por setor de atividade.¹¹⁰

A *Ubifrance* oferece uma ampla gama de serviços e produtos para os empresários dispostos a exportar ou a desenvolver atividades no estrangeiro. Esses serviços podem ser classificados em 5 categorias: i) informações sobre os mercados e setores; ii) prospeção a mercados; iii) comunicação sobre mercados; iv) organização de missões e eventos comerciais; e, v) disponibilização de recursos humanos localmente através do programa *Volunteer for International Experience programme*.

Por sua vez, a rede francesa de Câmaras de Comércio e Indústria (CCI)¹¹¹ oferece serviços a nível internacional. Esta rede inclui 111 CCI presentes no estrangeiro, organizados em 83 países, com uma filiação de mais de 30.000 empresas. O CCI visa apoiar as empresas no seu desenvolvimento internacional, ajudando-as a responder as seguintes perguntas: será que o mercado existe? Qual é o tamanho do mercado? Posso ter acesso/apoio a financiamento público para exportar?

Como se constata, estas duas instituições oferecem serviços semelhantes. No entanto, a *Ubifrance* fornece serviços pagos, enquanto se pode considerar que as CCIs não cobram às empresas pelo apoio / serviço prestados. As CCIs prestam ainda os seguintes serviços: formalidades administrativas (a certificação de documentação para os produtos exportados); informações sobre técnicas de comércio internacional; reuniões individuais com especialistas para discutir o potencial do mercado e *networking*; pesquisa e / ou estudos de mercado; reuniões temáticas moderadas por consultores de desenvolvimento internacional; informações sobre o apoio financeiro público à

¹¹⁰ A agência trabalha maioritariamente com as PME's na sua capitalização e tem como objetivo ainda oferecer apoios, ajudando as empresas francesas a responder às seguintes questões: Será que o mercado existe? Qual é o tamanho do mercado? É o mercado acessível? Com quem posso fazer negócios? A localização da empresa é interessante?

¹¹¹ <http://www.uccife.org/>.

exportação; organização de clubes de negócios / redes de negócios sobre questões comuns, no sentido de se compartilhar experiências e as melhores práticas.

Já a IFA¹¹² tem como objetivo perspetivar, promover e “hospedar” os investimentos estrangeiros. Ajuda as empresas e os investidores estrangeiros a responderem as seguintes perguntas: porquê a França? O que o país tem a oferecer em termos de inovação, investigação e tecnologia? Qual é o ambiente de negócios? Com quem posso fazer negócios? Como posso obter informações sobre os regulamentos legais? A IFA gere as atividades domésticas e estrangeiras através de uma rede que possui 60 especialistas (economistas e consultores jurídicos) presentes em 22 países (incluindo a França).

Os serviços prestados por esta instituição incluem: as informações gerais sobre a França (principais setores / industriais, ambiente de negócios assim como sobre o sistema fiscal e as regras do mercado de trabalho); o apoio nas ações de investigação e inovação, polos de inovação; as diretrizes para a criação de empresas em França; a recolha e publicação de depoimentos e de histórias de sucesso em França e exemplos de projetos de IDE; a consultoria especializada e informações detalhadas sobre as legislações que se aplicam a um investimento, o direito aos auxílios estatais e às vantagens financeiras disponíveis para projetos; a assistência para acelerar os procedimentos e entrar em contato com os departamentos governamentais relevantes; a ajuda com a realocação de pessoal, incluindo o apoio às formalidades administrativas.

O desempenho dos serviços não é avaliado pelo DTMAEF ou pelo MREE, pelo que não há indicadores de desempenho definidos (ou publicados). Tanto o MREE como o DTMAEF coletam maioritariamente indicadores de atividade das embaixadas. A título de exemplo, destacam-se os seguintes indicadores: o número de fóruns e eventos organizados; o número de PMEs apoiadas nos mercados estrangeiros; e, entre outros, o número de empresas que solicitam a análise (por país).

De salientar que é difícil, no âmbito da diplomacia económica, definir indicadores que permitem avaliar o seu impacto. Por exemplo, uma exportação bem-sucedida ou a assinatura de um grande contrato de investimento é o resultado de fatores e de ações combinadas de vários *stakeholders*. Nesse sentido, é difícil afirmar que a ação foi bem-sucedida por causa do apoio de um ator e, conseqüentemente, torna-se complexo definir

¹¹² <http://www.invest-in-france.org/us>.

um sistema de avaliação de desempenho da diplomacia económica, especialmente quando há vários atores envolvidos.

No caso particular da França, verifica-se um relatório do parlamento – *Rapport Bentejac Desponts* – publicado em 2013, que se debruça sobre a internacionalização das empresas.¹¹³ O relatório não explicita e não apresenta uma visão geral sobre a metodologia, no entanto, verifica-se que a pesquisa envolveu uma consulta a 250 empresas, no sentido de avaliar a satisfação destas face ao apoio recebido das autoridades. Dos resultados gerais deste relatório destacam-se as seguintes:

1. A política de diplomacia económica é complexa: muitos atores envolvidos e várias ferramentas / serviços são utilizados, pelo que, por vezes, as empresas não podem aceder facilmente à informação;

2. Desde a criação da *Ubifrance* em 2004, os serviços e os produtos são mais profissionais, possuindo melhores padrões de qualidade.

3. A governança e o acompanhamento da política global são fracos: a estratégia deve ser definida através de uma melhor coordenação dos diferentes Ministérios envolvidos. As ações realizadas pelas agências (IFA, *Ubifrance*, CCI) deveriam ser melhor coordenadas.¹¹⁴

7.2.4. O Caso de Portugal

Para o estudo e compreensão da diplomacia económica portuguesa, por simplificação, a análise restringe-se à atuação do XVII e do XVIII Governo Constitucional (2005-2009), assim como do XIX Governo Constitucional (2011-2015). Não obstante, analisa-se de forma sucinta o último diploma que legisla sobre a AICEP, nomeadamente o Decreto-Lei n.º 197/2015, de 8 de outubro de 2015.

O Programa do XVII Governo Constitucional de Portugal entendia que a internacionalização da economia e o conseqüente crescimento da atividade exportadora deveriam ser um desígnio estratégico nacional para os seguintes anos, o qual deveria ser prosseguido através do aumento da atividade das atuais empresas exportadoras e do alargamento da base de empresas com capacidade exportadora, aproveitando a

¹¹³ Disponível em: http://www.commerce-exterieur.gouv.fr/files/Rapport_Bentejac_Desponts.pdf.

¹¹⁴ Vale ressaltar que em função da recomendação do *Rapport Bentejac Desponts*, o presidente François Hollande anunciou a fusão entre a *Ubifrance* e IFA.

mobilização plena dos setores modernos e competitivos à escala global e dos setores em modernização e expansão. Paralelamente, deveria promover-se o aumento das exportações de maior valor acrescentado, assim como o posicionamento da economia nacional em novos mercados, dinamizando um novo mapa da diplomacia económica.

O necessário aumento da competitividade e da capacidade produtiva nacional passaria igualmente pela atração de investimento estrangeiro modernizador em indústrias de alto valor e onde o Portugal detém significativas vantagens competitivas, aproveitando não só a capacidade instalada ao longo dos últimos anos em investigação e desenvolvimento nestas áreas, como também a perceção internacional de que o país poderia desempenhar, num futuro próximo, um papel relevante no desenvolvimento destas indústrias.

Especificamente, no que diz respeito ao quadro legal da diplomacia económica, destaca-se a resolução do Conselho de Ministros n.º 152/2006, um documento de grande alcance. Nesse texto foi explicitado a definição oficial de diplomacia económica da seguinte forma: *“a atividade desenvolvida pelo Estado e seus institutos públicos fora do território nacional, no sentido de obter os contributos indispensáveis à aceleração do crescimento económico, à criação de um clima favorável à inovação e à tecnologia, bem como à criação de novos mercados e à geração de emprego de qualidade em Portugal.”* Com a resolução do Conselho de Ministros, as incumbências da diplomacia económica passaram a recair sobre dois Ministérios, Negócios Estrangeiros e Economia.

Os n.º 3 e 4 desse diploma, atribuem as seguintes funções ao Ministério dos Negócios Estrangeiros (MNE):

“a) Sedimentar a imagem externa de Portugal [...] estabelecendo contactos e criando um ambiente favorável à atração dos agentes económicos estrangeiros para o mercado português e à abertura dos mercados externos [...].

b) A deteção, através da ação dos representantes diplomáticos, de oportunidades de negócio [...].

c) Estreitar contactos com as comunidades de empresários portugueses no estrangeiro e suas relações com a economia portuguesa.”

Por sua vez, o Ministério da Economia, incluindo as entidades públicas na sua dependência, passou a ter as seguintes incumbências:

“a) Promover as ações [...] com vista à promoção da Marca Portugal [...]

b) O fomento das exportações, a promoção da captação e manutenção do investimento estrangeiro.

c) A internacionalização das empresas portuguesas.

d) A atração do turismo e a promoção de Portugal [...].”

Segundo Gamito (2003), na dinamização e na valorização da componente económica da diplomacia o MNE, através dos serviços e organismos centrais e das representações diplomáticas e consulares, tem um papel chave na defesa, na afirmação e na promoção dos interesses de Portugal no exterior, quer no plano das relações Estado a Estado, quer no âmbito da União Europeia e das organizações multilaterais, quer ainda no contexto do apoio à exportação de bens e serviços das empresas portuguesas, à captação de investimento direto estrangeiro e de novos fluxos de turismo.

O Decreto-Lei n.º 204/2006, de 27 de outubro, estabelece que o MNE é o departamento governamental responsável por formular, coordenar e executar a política externa de Portugal. De acordo com art.º 2º do respetivo Decreto-Lei, no quadro da articulação do MNE com outros Ministérios, cabe ao MNE a prossecução das seguintes atribuições: promoção da cultura portuguesa no estrangeiro; ensino português no estrangeiro; definição do quadro político de participação das Forças Armadas e das forças de segurança portuguesas em missões de carácter internacional; e prossecução da diplomacia económica.

Para a prossecução da sua missão, no que concerne aos instrumentos disponíveis e atribuições, o referido Decreto-Lei, no seu 16º artigo, apresenta o Fundo para as Relações Internacionais, I. P. (FRI, I. P.), concebido para apoiar ações especiais de política externa, projetos de formação no âmbito da política de relações internacionais, a modernização dos serviços externos do MNE, ações de natureza social de apoio a agentes das relações internacionais e atividades destinadas às comunidades portuguesas.¹¹⁵

¹¹⁵ Cabe ao FRI, I. P.: apoiar as ações de modernização dos serviços externos; satisfazer os encargos ocasionados por ações extraordinárias de política externa; participar em ações de natureza social promovidas por entidades de natureza associativa, constituídas nos termos da lei, visando o apoio aos agentes das relações internacionais; apoiar ações de formação e conceder subsídios e bolsas a pessoas singulares e coletivas, públicas e privadas, nacionais ou estrangeiras, no âmbito da política definida em matéria de relações internacionais; e apoiar atividades de natureza social, cultural, económica e comercial, designadamente destinadas às comunidades portuguesas, promovidas por entidades públicas e privadas, nacionais ou estrangeiras, no quadro das diversas vertentes da política externa portuguesa.

De acordo com Ferreira e Gonçalves (2009), Joaquim (2011) e Barwinski (2012), no quadro português da diplomacia económica recente, a resolução do Conselho de Ministros n.º 115/2009, referente ao XVIII Governo Constitucional, é um diploma de suma importância. Este assume “*a internacionalização da economia portuguesa como estratégia fundamental para uma recuperação económica sustentada, capaz de estimular o crescimento económico no médio prazo, de promover a renovação da base produtiva e de reduzir o défice externo.*”

O XIX Governo Constitucional, segundo os autores supra citados, deu também um particular ênfase à diplomacia económica, juntamente com a aposta nos setores exportadores. Este Governo introduziu algumas alterações substanciais no sistema de diplomacia portuguesa. Com as alterações efetuadas, a tutela hierárquica passou a ser partilhada pelo Ministério dos Negócios Estrangeiros e da Economia, passando o Vice-Primeiro Ministro a ser o rosto da diplomacia económica e assumindo a responsabilidade da coordenação funcional.

No cerne das alterações, face ao XVIII Governo Constitucional, passou a estar o papel atribuído a três organismos públicos: a Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP Portugal Global), o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI) e o Turismo de Portugal (Instituto do Turismo). Para além de estabelecer as atribuições que recaem sobre o MNE e o da Economia, determina o protocolo de cooperação e de articulação, num primeiro nível, destes dois Ministérios, e num segundo, entre os agentes públicos da diplomacia económica portuguesa, nomeadamente entre a AICEP, o IAPMEI e o Turismo de Portugal.

Uma importante modificação no sistema foi a criação e a introdução do Conselho Estratégico para a Internacionalização da Economia (CEIE), instituído pela resolução do Conselho de Ministros n.º 44/2011. O CEIE surgiu na sequência do relatório sobre a Internacionalização e o Desenvolvimento. Para a elaboração deste relatório foram realizadas 61 audições e reuniões com organismos públicos, com associações empresariais e industriais, com confederações e, entre outras, com as câmaras de comércio, as quais permitiram a apresentação de conclusões relativamente ao processo de exercício da diplomacia económica e de seis cenários/modelos consensuais para a configuração da diplomacia económica portuguesa.

O relatório, por sua vez, surgiu na sequência dum despacho¹¹⁶ do Primeiro-Ministro de então, que visou a constituição um grupo de trabalho para “apresentar um novo modelo de organização e articulação dos serviços e organismos do Estado vocacionados para a promoção e a captação de investimento estrangeiro, para a internacionalização da economia portuguesa e a cooperação para o desenvolvimento” tendo em vista “consagrar uma plataforma comum que fortaleça a diplomacia económica e que assegure uma adequada articulação com outras plataformas representativas do setor privado” (Macedo, 2011).

Das conclusões apresentadas pelo grupo de trabalho destaca-se que a liderança do processo da diplomacia económica portuguesa devia ser realizada pelo Primeiro-Ministro, abrangendo todo o Governo através dos Ministros de Estado e da Economia e Emprego (Conselho Consultivo); o envolvimento de associações privadas neste processo, por tratar-se de um desígnio nacional; a unificação das redes externas,¹¹⁷ recorrendo ao reforço do papel dos chefes de missão diplomática nos países onde estão acreditados, congregando a rede diplomática, AICEP e o Turismo de Portugal, I. P. (TP); a promoção de dinâmicas de interação local com associações empresariais, comunidades da diáspora, *think tanks*, ONGs e outras entidades / personalidades, de modo a apoiar a promoção da internacionalização e desenvolvimento da economia portuguesa.¹¹⁸

No ponto n.º 2 da referida resolução ficou estabelecido que “[...] o CEIE fica na dependência direta do Primeiro-Ministro e tem por missão a avaliação das políticas públicas e das iniciativas privadas, e respetiva articulação, em matéria de internacionalização da economia portuguesa, da promoção e captação de investimento estrangeiro e de cooperação para o desenvolvimento.”

¹¹⁶ DIÁRIO DA REPÚBLICA, II Série, n.º 141 – Despacho do Primeiro-Ministro n.º 9224/2011, de 25 de julho.

¹¹⁷ A implementação do processo de unificação das redes diplomáticas implicaria que a nomeação dos cargos de conselheiro/adido económico fosse realizada pelo MNE/MEE, mediante proposta de AICEP. Implicaria a criação dos cargos de conselheiro económico/adido comercial com estatuto diplomático associado como também a definição do conteúdo da missão/função do conselheiro económico/adido comercial por AICEP, em estreita articulação com o chefe da missão. Por último, esta aconselhava a extinção de escritórios/centros de negócios da AICEP (Macedo, 2011).

¹¹⁸ É neste contexto que surge a figura do Embaixador itinerante, conferida a um conjunto personalidades de reconhecida competência em matéria diplomática e económica, cuja atividade seja exercida a partir de Lisboa, cobrindo regiões onde a rede diplomática externa se revele mais fraca face aos objetivos a atingir.

Conforme estabelece o ponto nº 3 da mesma resolução, a composição institucional deste inclui, para além do Primeiro-Ministro que o dirige, alguns ministros ligados à área e ainda representantes convidados de organizações do setor empresarial privado:

- a) *O Primeiro-Ministro, que o dirige.*
- b) *O Ministro de Estado e das Finanças*
- c) *O Ministro de Estado e dos Negócios Estrangeiros.*
- d) *O Ministro da Economia e do Emprego.*
- e) *Quatro representantes de organizações do sector empresarial privado, a convidar [...].”*

Figura 7 - Modelo do sistema de diplomacia económica português



Fonte: Elaboração própria com base na resolução de Conselho de Ministros n.º 44/2011.

A Resolução do Conselho de Ministros n.º 35/2012 alterou ligeiramente o n.º 3 da Resolução do Conselho de Ministros n.º 44/2011, determinando a participação da Ministra da Agricultura, do Mar, do Ambiente e do Ordenamento do Território no CEIE. Entendeu-se que “seria benéfico para o desenvolvimento dos mesmos e para o cumprimento da sua missão a participação do membro do governo responsável pela área da agricultura, tendo presente a particular relevância do setor agroalimentar e florestal neste contexto, assim como o alargamento do leque de representantes de organizações do setor empresarial privado.”

De acordo com a primeira Resolução do Conselho de Ministros referido, o CEIE visa articular as políticas públicas e do setor privado para promover a internacionalização

da economia portuguesa. A título de exemplo, destacam-se algumas iniciativas com origem neste Conselho Estratégico tais como: (i) a criação de um fundo de emergência para empresas exportadoras; (ii) o alargamento da rede de convenções internacionais para evitar a dupla tributação; e ainda, (iii) a assinatura de um protocolo de Parceria Coordenadora da Promoção Externa, entre o Governo de Portugal e a Associação Industrial Portuguesa (AIP), para o reforço das exportações.

É de destacar, todavia, que no sistema hierárquico e funcional, a AICEP é o organismo central da diplomacia económica portuguesa. O Decreto-Lei n.º 229/2012 estabelece que a AICEP passou a assumir a responsabilidade de criar um fundo de emergência para empresas exportadoras, de promover a imagem global de Portugal, de promover as exportações de bens e serviços, de captar investimento direto relevante em termos estruturais, assim como de encarregar-se do investimento direto português no estrangeiro. Os objetivos e as novas atribuições da Agência estão estabelecidas no artigo 5º e 6º do referido Decreto.

A AICEP, de acordo com o art. 5º, *“tem por objeto o desenvolvimento e a execução de políticas estruturantes e de apoio à internacionalização da economia portuguesa, englobando:*

a) A promoção das condições propícias à captação, realização e acompanhamento de projetos de investimento, de origem nacional ou estrangeira, independentemente da natureza jurídica do investidor, cujo valor seja igual ou superior a 25 milhões de euros, ou que, não atingindo esse valor, sejam da iniciativa de uma empresa com faturação anual consolidada superior a 75 milhões de euros ou de uma entidade não empresarial com orçamento anual superior a 40 milhões de euros;

b) A promoção, captação e o acompanhamento de projetos de investimento não incluídos na alínea anterior, que pelo seu mérito ou pelos efeitos que produzam na cadeia de valor possam contribuir para o desenvolvimento ou expansão das empresas nacionais, desde que o respetivo acompanhamento pela AICEP, E. P. E., tenha o acordo prévio do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, I. P., (IAPMEI, I. P.), ou do Instituto do Turismo de Portugal, I. P., (Turismo de Portugal, I. P.), ou de outras entidades competentes na matéria;

c) O acolhimento dos projetos de investimento direto estrangeiro não incluídos nas alíneas anteriores, sem prejuízo das competências de outros organismos para o respetivo acompanhamento;

d) A promoção e divulgação no exterior, ou que neste se reflita, das atividades económicas desenvolvidas em Portugal, nomeadamente na área do comércio de bens e serviços;

e) O apoio a projetos de internacionalização de empresas portuguesas, independentemente da sua dimensão e natureza jurídica, em cooperação com outros organismos públicos com responsabilidades ao nível do desenvolvimento e capacitação empresarial, nomeadamente o IAPMEI, I. P.;

f) A promoção da imagem de Portugal no exterior e das marcas portuguesas de modo global e com impacto nas vertentes de promoção de exportações, internacionalização e captação de investimento, em articulação com o Turismo de Portugal, I. P., e com outras entidades competentes.”

De acordo com o art. 6º do Decreto-Lei n.º 229/2012, com vista à realização do seu objeto, “são atribuições da AICEP, E. P. E.:

a) Contribuir para a competitividade das empresas portuguesas através da sua internacionalização, da promoção e aumento das exportações e do investimento direto estrangeiro no País;

b) Participar na conceção, aplicação e avaliação das políticas de apoio e desenvolvimento das estratégias empresariais de investimento nacional e internacional;

c) Contribuir para um contexto de eficiência propício e adequado ao investimento, internacionalização das empresas portuguesas e aumento das exportações;

d) Promover condições favoráveis à captação de investimento estrangeiro para Portugal, em parceria com os vários agentes públicos e privados;

e) Apoiar, coordenar e estimular o desenvolvimento de ações de cooperação externa no domínio do setor empresarial;

f) Apoiar, coordenar e estimular iniciativas de divulgação e promoção no exterior das competências, produtos e serviços das empresas portuguesas;

g) Gerir, negociar e participar no desenvolvimento, caso a caso, de apoios ao investimento em Portugal e às empresas portuguesas no exterior, no âmbito dos sistemas de incentivos em vigor;

h) Gerir e negociar programas de apoio relacionados com a promoção das marcas portuguesas no exterior e com a promoção da internacionalização da economia portuguesa;

i) Gerir fundos de apoio ao investimento constituídos pelas verbas provenientes dos reembolsos dos incentivos financeiros atribuídos ou a atribuir a projetos de investimento, que nos termos da lei possam ser atribuídos à AICEP, E. P. E.;

j) Acompanhar projetos de investimento em Portugal e projetos de internacionalização no exterior, nos termos previstos no artigo anterior;

k) Conceber e propor acordos de cooperação económica empresarial em colaboração com outras entidades oficiais, participando na sua negociação e execução;

l) Promover, constituir e participar em empresas ou outras formas de associação que tenham por objeto o reforço da competitividade e da imagem de Portugal nos mercados externos e a internacionalização das atividades dessas empresas;

m) Constituir ou participar em entidades de direito privado e participar direta ou indiretamente na gestão de parques industriais e áreas de localização empresarial;

n) Colaborar, em articulação estratégica com o Ministério dos Negócios Estrangeiros (MNE), no desenvolvimento da cooperação económica externa, bilateral, regional e multilateral;

o) Promover o fortalecimento da diplomacia económica de forma unificada com os serviços periféricos externos do MNE;

p) A recolha, tratamento e difusão das informações macroeconómicas e de mercados.”

No quadro da diplomacia económica, destaca-se ainda o Decreto-Lei n.º 197/2015. Este Decreto-Lei determina que as delegações da AICEP no exterior, em conjunto com a Rede de Embaixadas, devem prestar apoio às empresas portuguesas com objetivos de expansão geográfica dos seus negócios. Para este efeito, foram criados Centros de Negócios, localizados em mercados considerados prioritários para Portugal,

disponibilizando sobretudo serviços personalizados de natureza informativa, logística e de aconselhamento.

Em específico, o art.º 7º do Decreto-Lei n.º 197/2015 determina que a rede externa da AICEP deve atuar de forma unificada com os serviços periféricos externos do MNE da respetiva área geográfica e na dependência funcional do chefe de missão diplomática, ou a ele equiparado; que a rede externa da AICEP pode assegurar a prestação de serviços para a realização de ações de promoção da oferta portuguesa em áreas de atividade não abrangidas pelo seu objeto; e que os responsáveis da rede externa da AICEP em cada país, são acreditados como conselheiros, adidos ou vice-cônsules junto das missões diplomáticas e postos consulares portugueses, por despacho do membro do Governo responsável pela área dos negócios estrangeiros. Em termos práticos, através de mais 45 delegações no estrangeiro, a AICEP presta apoio e acompanhamento às empresas portuguesas em todas as fases dos seus projetos e à medida das suas necessidades.

Em forma de conclusão, destaca-se a posição de Motty (2003), Magalhães (2003 e 2005) e de Castro (2008). Para Motty, para que Portugal tenha exposição e influência internacional necessita de um modelo de diplomacia económica proactivo focalizado nas rápidas alterações do Sistema Económico Mundial. Estes novos diplomatas económicos, deste modo, devem possuir um conhecimento profundo dos mercados-chave emergentes com potencial para a penetração dos produtos e das empresas de Portugal.

Já para Magalhães (2003 e 2005), os embaixadores não têm que necessariamente ser peritos económicos. Entretanto afirma ser necessário possuir uma cultura económica e serem assessorados por técnicos especializados. Complementa que é fundamental despertar o interesse dos embaixadores portugueses pelas questões de natureza económica e estimulá-los a tomar iniciativas no sentido de desenvolverem as relações económicas com os países nos quais estão acreditados, exercendo plenamente a função de promoção que a Convenção de Viena sobre Relações Diplomáticas, de 1961, aponta como uma das funções das missões diplomáticas.

Por último, Castro (2008) defende que deveria ainda ser criada uma academia diplomática para formação dos diplomatas nas seguintes áreas: Negociação internacional; Diplomacia comercial; Internacionalização de economias e empresas locais; Estratégias de promoção de exportações; Comércio internacional; Estratégias nacionais de marketing e atração de investimento; Investimento internacional; Mercados emergentes; Línguas

estrangeiras; Avaliação internacional de clusters / países; Direito económico internacional; Direito do comércio internacional.

7.3. Prática Económico-diplomática de Estados: Outros Modelos

De acordo com a *Chambre de Commerce et d' Industrie de Paris* (2012) na prática diplomática económica de Estados Soberanos destacam-se os seguintes modelos:

a) Americano: assenta principalmente em fundações e instituições privadas, mas recentemente também em agências autónomas face aos departamentos ministeriais com formas jurídicas muito diversas. Na sua origem, o modelo diplomático prevalecente durante o século XX, inspirou-se um pouco na prática francesa, com seções comerciais nas embaixadas mas cuja competência se limitava ao apoio às empresas;

b) Italiano: baseia-se num centro nacional de comércio externo abrangendo seções regionais direcionadas para as PME e departamentos únicos no estrangeiro ligados à rede diplomática;

c) Japonês: assenta essencialmente no MITI, o Ministério da Economia, erigido a seguir à II Guerra Mundial, mas a diplomacia económica (*keizai gaikou*) sofre bastante com a fraqueza das ambições políticas do país na cena internacional. Desta forma, são as multinacionais japonesas as que têm desenvolvido e articulado, à medida, uma diplomacia comercial e / ou corporativa;

d) Chinês: tem origem numa outra lógica. A diplomacia chinesa, tal como as ocidentais, tem por objetivo apoiar o desenvolvimento económico do país, mas também tem por missão acompanhar o processo de emergência política / económica da China na cena internacional. Uma vertente relevante da diplomacia chinesa é a que incide sobre a segurança de aprovisionamento de matérias-primas e minerais. É também denominada diplomacia chinesa das *commodities*.

Em África, de acordo com Makokera (2015), destaca-se o sistema de diplomacia económica da África do Sul. Segundo Qobo (2010) e Ford (2014), neste país a estratégia para uma política económico-diplomática eficaz está assente numa dinâmica cooperação entre o governo e do setor privado. Acrescenta que a África do Sul desenvolveu um modelo que tem em conta sete fatores: a gestão económica externa; a gestão geral de políticas; o papel dos atores não estatais; o apoio económico; a promoção comercial; a

promoção de investimentos; e o papel desempenhado pela diplomacia do país na região onde se insere.

Relativamente à abordagem para a implementação, Makokera (2015) afirma: *“the focus of South Africa’s economic diplomacy has been, firstly, trade and investment promotion (i.e. comercial diplomacy), which has generally been coordinated by Trade and Investment South Africa, a department of the DTI, and, secondly, global economic governance. For example, government has made significant efforts to ensure South Africa’s active participation in negotiating the rules of the game (setting norms and standards) through organisations such as the World Trade Organization and the G20 – and more recently through South Africa’s membership of the BRICS grouping. Support for multilateralism is a key pillar of South Africa’s foreign policy and this is also reflected in its approach to economic diplomacy.”*

7.4. Discussão e Conclusões sobre os Modelos de Diplomacia Económica

A Tabela 33 apresenta uma súmula dos vários objetivos da diplomacia económica nos diferentes países / modelos analisados neste exercício de Benchmarking. Fica evidenciado nesta investigação que no quadro da diplomacia económica, os objetivos são essencialmente definidos com o propósito de estimular as exportações e atrair investimentos estrangeiros. Além disso, por exemplo, a Alemanha focaliza-se explicitamente na investigação e educação. Isso justifica, de certa forma, a envolvimento dos respetivos Ministérios da Educação e da Ciência. O RU, por sua vez, coloca uma maior ênfase na inovação ao envolver do departamento de Inovação Empresarial e Competências (BIS).

De acordo com o Benchmarking efetuado, a gestão dos objetivos de política envolve sempre um Ministério dos Negócios Estrangeiros, podendo envolver o da Educação, Negócios e Crescimento e Assuntos Económicos e Inovação. A política é executada por um conjunto diversificado de agências e atores envolvidos na diplomacia económica, que varia de país para país. O RU tem uma abordagem muito centralizada (uma agência em colaboração com as missões diplomáticas).

Portugal também tem uma abordagem muito centralizada na AICEP, apesar do papel de apoio que possui o IAPMEI e o instituto Turismo de Portugal. A Alemanha tem um conjunto diversificado de atores envolvidos possuindo um elemento claramente

diferenciador: as Câmaras Alemãs de Comércio (Parcerias Público-Privadas, cofinanciadas pelo governo federal e as empresas participantes). Finalmente, a diplomacia económica francesa inclui, igualmente, um conjunto considerável de atores envolvidos. Recentemente, algumas fusões entre esses atores foram materializadas a fim de reduzir o número atores e centralizar, de forma eficiente, as atividades de diplomacia económica.

Tabela 33 - Diplomacia económica: objetivos e atores responsáveis

País	Principais objetivos	Management/Policy e execução
RU	Promover o interesse económico do Reino Unido no exterior e atrair investimentos estrangeiros, com ligeiro foco na interação bilateral	Management/Policy: FCO e BIS Execução: Missões Diplomáticas; UKTI; e UK Export Finance
França	Apoiar a internacionalização de empresas francesas e melhorar o desenvolvimento dos investimentos estrangeiros em França	Management/Policy: Ministério das Relações Externas; Negócios e Crescimento; e Educação e Ciência Execução: Ubrifrance; l'AFII, Câmaras Internacionais de Comércio; Missões Diplomáticas; Autoridades regionais e locais franceses; e Coface
Alemanha	Promover a economia doméstica, promover colaborações de investigação, apoiar as empresas envolvidas na ajuda ao desenvolvimento e apoio ao setor agro-industrial	Management/Policy: Ministério das Relações Externas; <i>Economic Affairs and Energy</i> ; Investigação e Educação; Cooperação Económica e Desenvolvimento; Ministérios dos Estados; Câmaras de Comércio Execução: Câmaras de Comércio; Missões Diplomáticas; <i>German Trade and Invest</i> ; German Centres
Portugal	Obter contributos indispensáveis à aceleração do crescimento, à criação de um clima favorável à inovação e à tecnologia, bem como investimento à criação de novos mercados e à geração de emprego de qualidade em Portugal	Management/Policy: MRE e de Economia Execução: AICEP; Embaixadas e Consulados

Fonte: Elaboração própria.

No tocante aos serviços, a maioria dos países desenvolvem atividades similares, uma vez que os objetivos não são muito diferenciados. Por exemplo, cada país analisado promove investimentos estrangeiros, informações sobre mercado, *intelligence* e organiza eventos de *networking*.

Programas explícitos para apoiar empresários com interesse na internacionalização de negócios são encontrados em três dos países analisados. A Alemanha criou “German Centres” que fornecem apoios às empresas para estas possam estabelecer uma filial no exterior. O Reino Unido, por sua vez, “hospeda” programas tanto para empresários internacionais iniciantes como para os experientes e de “alto valor”, no sentido de aumentar o comércio. Em Portugal o do IAPMEI tem um papel ativo no apoio à internacionalização. A Tabela 34 resume as ações mais relevantes, assim como os principais serviços prestados, no âmbito da diplomacia económica.

Tabela 34 - Diplomacia económica: principais atividades / serviços fornecidos

Países	Atividades/serviços
Reino Unido	Informações de mercado e <i>intelligence</i> , <i>networking</i> (eventos), consultoria de comércio internacional (regulação, avaliação de risco), financiamento à exportação
França	Missões comerciais; <i>intelligence</i> e informações de mercado; avaliação de risco do negócio; aconselhamento legal e regulamentar; recursos humanos
Alemanha	Missões comerciais; acesso a mercados (contatos, identificação de potenciais parceiros, escritório virtuais); informação sobre mercado; informações legislativas e sobre impostos; recursos humanos; e <i>trade fairs</i>
Portugal	Elaboração de guias de investimento, informações de mercado e, <i>networking</i> (eventos), consultoria de comércio internacional (regulação, avaliação de risco), financiamento à exportação

Fonte: Elaboração própria.

8. Modelo e Recomendações

8.1. Introdução

Tendo por base as entrevistas, o *benchmarking* realizado com as práticas económico-diplomáticas de determinados países e a revisão de literatura, este capítulo apresenta as visões do autor assim como configurações e um *framework* para a operacionalização do sistema de diplomacia económica em CV. Por último, avança um conjunto de recomendações sobre os diversos assuntos analisados neste trabalho de investigação.

8.2. *Framework* para o Sistema de Diplomacia Económica em CV: Visões e Possíveis Configurações

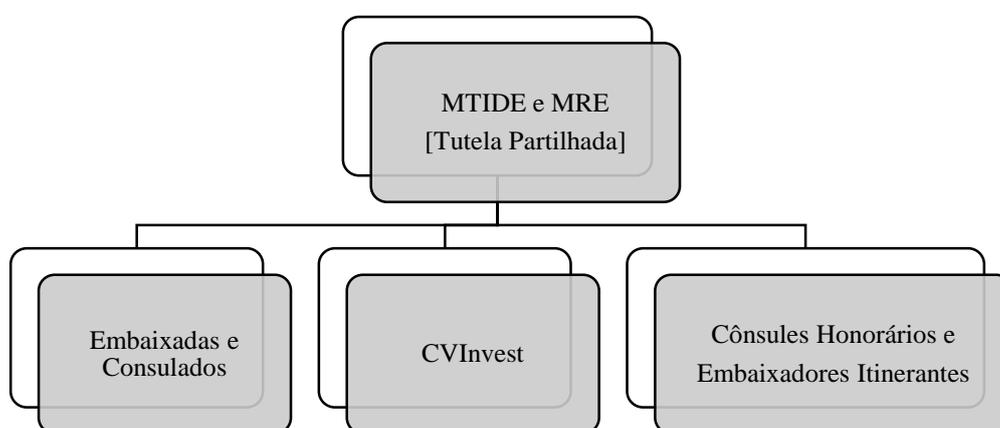
Nesta fase, verifica-se que estabelecer a estratégia da diplomacia económica implica, por um lado, conceptualizar o circuito ótimo para a sua operacionalização e, por outro, demanda definir os agentes / instituições que deverão constituir o sistema de diplomacia económica cabo-verdiana. A estratégia deverá ter em conta três princípios:

- [1º] A diplomacia económica deve ser concebida em consonância com os objetivos da política económica. No plano internacional, a prossecução dos objetivos da política económica implica a criação de espaços de concertação e de diálogo entre os investidores, o Governo e os diplomatas;
- [2º] Deve imperar uma não hierarquização das relações entre organismos públicos e privados. Por outros termos, uma relação de parceria, de cooperação e uma mentalidade propícia à cultura de partilha e inclusão entre o setor estatal e o privado.
- [3º] A estratégia e a operacionalização da diplomacia económica pressupõe uma política bem delineada para a atração do IDE e de turistas, para a promoção da imagem do país no exterior e, no geral, da economia.

O MRE em articulação com o MTIDE deverão definir os objetivos, a visão, a estratégia e coordenar as atividades da diplomacia económica em CV. Ao nível operacional, pelas suas atribuições, as embaixadas e os consulados, mas sobretudo a CVInvest deverão assumir um papel central na execução da diplomacia económica. O Chefe do Governo e / ou o Chefe do Estado são atores fundamentais em termos de liderança política, pois estes podem estabelecer pontes económicas com o exterior através das relações políticas.

As atividades de diplomacia económica devem ser desenvolvidas no curto-médio prazo com o propósito de promover a atração do IDE, prioritariamente para os setores estratégicos, nomeadamente o turismo, o setor primário (agricultura e pescas) e as energias renováveis. Uma função natural deverá ser também a atração de turismo e a promoção de CV no exterior, potencialmente usando a Marca CV como recurso essencial. A mobilização de recursos destinados à promoção do setor privado, a assinatura de acordos de promoção de investimentos, de dupla tributação e no domínio dos transportes aéreos devem ser da competência da diplomacia económica. A prazo, pode vir a ser um instrumento de grande utilidade na internacionalização das empresas cabo-verdianas, identificando mercados e oportunidades de negócio no exterior.

Figura 8 - *Framework* para a diplomacia económica de CV



Fonte: Elaboração Própria.

A atração do IDE para CV encontra-se atualmente sobre a égide da CVInvest, o que faz desta instituição um elemento crucial no circuito de diplomacia económica, pois é a instituição melhor capacitada, no âmbito das suas competências, para atrair IDE. Ao conhecer as infraestruturas, o quadro jurídico, o estado geral da educação e os níveis de formação de recursos humanos em CV, os atuais problemas enfrentados pelas empresas, a burocracia e todos os *investments irritants*, está institucionalmente bem colocada para identificar os problemas do ecossistema de investimento em CV e ativar as políticas destinadas à melhoria do clima de negócios, propiciando as condições para que o país se aproprie plenamente dos benefícios do IDE. Neste quadro, a CVInvest pode assumir também um papel mais ativo na prestação de serviços aos investidores estrangeiros,

transformando-se numa instituição onde estes podem obter conselhos de investimento *tailor-made* para fazer negócios em CV.¹¹⁹

As embaixadas devem adotar serviços de cariz económico-empresarial, pois encontram-se focadas quase que exclusivamente nas questões políticas e na gestão da problemática da emigração. Tendo em consideração que CV possui uma rede diplomática externa muito curta e os custos que as representações clássicas acarretam, a aposta na figura de cônsules honorários e de embaixadores itinerantes¹²⁰ com missões essencialmente económicas, em países onde haja fundos e liquidez deverá ser priorizada em qualquer estratégia de diplomacia económica que venha a ser estabelecida em CV.¹²¹

É conveniente que no quadro das suas atribuições, as embaixadas e os consulados venham a assumir as seguintes funções: i) estabelecer contactos e criar um ambiente favorável à atração dos agentes económicos estrangeiros para o mercado cabo-verdiano e, quando necessário / possível, à abertura dos mercados externos; ii) sedimentar a imagem externa de CV, promovendo-o como destino turístico; iii) estreitar contactos com a comunidade de empresários cabo-verdianos na diáspora e as suas relações com a economia de CV.

¹¹⁹ Nesta reconfiguração, a CVInvest poderia assumir um papel que fosse além da captação de investimento, transformando-se numa ativo útil na gestão e renovação da imagem do país, na aposta em novos mercados e no fomento da competitividade em CV. Destes serviços destacam-se ainda: as informações gerais sobre a CV (principais setores / industriais, ambiente de negócios assim como sobre o sistema fiscal e regulamentação do mercado de trabalho); diretrizes para a criação de empresas em CV; a recolha e publicação de depoimentos e de histórias de sucesso em CV e exemplos de projetos de IDE; a consultoria especializada e informações detalhadas sobre as legislações que se aplicam a um investimento, o direito aos auxílios estatais e às vantagens financeiras disponíveis para projetos; a assistência para acelerar os procedimentos e entrar em contato com os departamentos governamentais relevantes; a ajuda com a realocação de pessoal, incluindo o apoio às formalidades administrativas.

¹²⁰ A ser adotado, como no caso português, a aposta na figura do embaixador itinerante deve recair sobre personalidades de reconhecida competência em matéria económica e diplomática.

¹²¹ A Nigéria, a África do Sul, o Japão, a China, a Índia, a Coréia do Sul, os EUA, os países do Golfo Pérsico bem como alguns do Norte da Europa são exemplos de regiões / países nos quais aposta suprarreferida pode ser de grande utilidade.

As instituições como a CCISS¹²², a CCIASB¹²³ (as duas Câmaras de Comércio de CV), a Câmara de Turismo de CV e a ADEI¹²⁴ podem desempenhar um importante papel de auxílio e / ou consultivo no sistema de diplomacia económica de CV, assegurando uma maior convergência entre as ações do setor público com as do privado. A prazo, caso as autoridades cabo-verdianas assim o entendam, a instituição de um órgão consultivo ou um conselho estratégico para a dinamização da economia de CV pode vir a ser uma mais-valia. Isto no sentido de, primeiramente, (i) articular e criar sinergias entre os organismos que possuem um papel de coordenação e de execução da diplomacia económica e, em segundo lugar, (ii) coordenar e tornar as políticas públicas convergentes, tanto quanto possível, com as ações do setor privado.

Tabela 35 - Configuração da diplomacia económica em CV: principais objetivos e atores

	Principais Objetivos	Management / Policy e execução
CV	(1) Mobilização de recursos e de capitais de origem diversificada, com foco no IDE; (2) promoção de CV como destino turístico; e, (3) afirmação de CV no exterior	Management/Policy: MRE e MTIDE Execução: CVInvest; Embaixadas; Consulados; Cónsules honorários e Embaixadores Itinerantes

Fonte: Elaborado pelo autor.

8.3. Recomendações

Com independência de qual for a opção adotada para operacionalizar a diplomacia económica em CV, este trabalho de investigação avança com um conjunto de recomendações para o reforço de intervenção do poder político. Estas recomendações têm por base a literatura revista, a auscultação de *stakeholders* cabo-verdianos, os relatórios internacionais (Banco Mundial e UNCTAD), uma vasta análise de legislação (de CV e Portugal) assim como uma panóplia de documentos oficiais de Governos, de Parlamentos

¹²² Câmara de Comércio, Indústria, Serviços de Sotavento.

¹²³ Câmara de Indústria, Agricultura e Serviços de Barlavento.

¹²⁴ A Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação possui o objetivo de capacitar as empresas cabo-verdianas para que possam melhorar a produtividade, a capacidade competitiva, produzir produtos diferenciados e inovadores, obter know-how e economias de escala.

e de Ministérios. Estas recomendações destinam-se, em particular, aos organismos de CV, relativamente às políticas, às estratégias de atração do IDE e à operacionalização da diplomacia económica em CV. De enfatizar que, embora as recomendações tenham um carácter geral e / ou abstrato, algumas têm uma aplicação mais direta no caso da adoção de um modelo de diplomacia económica nos moldes propostos nesta dissertação. Em suma, as recomendações são as seguintes:

1. No âmbito geral do ambiente de negócios e das reformas recomenda-se um quadro normativo que facilite tanto o licenciamento de empresas como a sua liquidação, quando as condições de continuidade no mercado a isso aconselharem e que permita a desvinculação simplificada de empregados em regime probatório e / ou com desempenho abaixo do contratualizado; um sistema de ensino (primário, secundário, universitário e profissionalizante) melhor qualificado; uma melhor ligação entre as instituições e entidades que produzem o conhecimento e recursos humanos (universidades e centros de investigação, que têm competências e soluções inovadoras) com as empresas; a implementação de políticas que visem a diminuição dos custos de transporte inter-ilhas; o aumento da capacidade da administração pública na resposta, procedendo de forma célere e em tempo útil; uma melhor capacitação das empresas cabo-verdianas ao nível de recursos humanos, das competências de gestão e de estratégia.

2. No quadro da competitividade de CV, recomendam-se, face aos países concorrentes, estudos de elevado rigor técnico no sentido de se analisar os impostos de sucessão, de transmissão, de valor acrescentado, de rendimento, de consumo e toda a gama de impostos sobre o património e atividades, para que através dos preços relativos se possa melhorar a política económica do país.

3. Ferramentas personalizadas que avaliem não só a atratividade relativa de CV, mas que permitam compreender a situação em cada momento (incluindo informações demográficas, níveis de endividamento, estrutura institucional, as balanças externas e, entre outros, o potencial de recursos humanos). No fundo, mecanismos que permitam identificar tendências e padrões e prever acontecimentos antes de estes se tornarem realidade, construindo quadros privilegiados para a análise futura do ambiente macro e global no país.

4. Recomenda-se a criação de serviços de índole económico-empresarial pelas embaixadas e consulados; e o redimensionamento da rede externa de cobertura

diplomática, através da aposta na figura de cónsules honorários e de embaixadores itinerantes;

5. A estruturação de um positivo sistema de *lobby* e de *networking* para posicionar CV junto dos fundos internacionais de investimento e de financiamento. No domínio do *lobby* e do *networking*, a diplomacia económica pode ser estruturada para favorecer a promoção de quadros cabo-verdianos na arena internacional. O facto de CV ser um pequeno país insular não fazedor de interesses económicos é uma vantagem, pois permite colocar os interesses das instituições que estes podem vir a representar em primeiro lugar, num mundo onde se manifestam grandes interesses económicos. Por outro lado, no continente de inserção, a África, dominada por dois grupos linguísticos, o anglófono e o francófono, ser oriundo de um pequeno país lusófono pode possibilitar um maior equilíbrio e equidistância, permitindo tomadas de decisão com base no interesse de todos.

6. Relativamente à promoção de investimentos em CV e às oportunidades de negócios recomenda-se a priorização num número restrito de setores, tais como a indústria das pescas, o agronegócio, as energias renováveis, o turismo e a indústria criativa.

7. Particularmente sobre o desenvolvimento do setor agrícola em CV, recomenda-se que a diplomacia económica assuma um papel crucial na mobilização de *know-how* e de técnicas de produção coerentes com o tipo de clima tropical cabo-verdiano, na promoção de *joint ventures* entre empresários nacionais e investidores externos, na mobilização de capital e financiamento de projetos sustentáveis, e numa fase avançada, na abertura de portas e no estabelecimento de canais para a exportação dos produtos *made in CV*.

8. No setor turístico recomenda-se prioritariamente a adequação da oferta de produtos agroindustriais, da agricultura e das pescas às exigências dos estabelecimentos turísticos, relativamente à embalagem, à qualidade e à certificação; a estruturação da oferta ao nível do entretenimento, lazer e cultura de forma a permitir que o turista saia dos hotéis, disfrute e consuma no país.

9. Recomenda-se, após a resolução da problemática do transporte inter-ilhas, a promoção dos circuitos entre as ilhas, de forma a seduzir o turista a visitar duas a

três ilhas em cada viagem. Por outro lado, uma maior aposta no turismo dos residentes, pois é um mercado capaz de mitigar os efeitos da sazonalidade.

10. Recomenda-se que a competitividade do destino CV assente, principalmente, em elementos de diferenciação existentes de forma única no país, nomeadamente a sua identidade, a sua diversidade cultural e a sua natureza. A estratégia turística deverá ser desenvolvida, por um lado, tendo como objetivo aumentar o impacto do setor na economia local. Por outro, deverá assentar numa menor carga fiscal, em mais incentivos ao investimento turístico e numa melhor promoção do destino CV.

11. Uma estratégia de marketing eficiente para promover o país e o setor turístico. Deste modo, é pertinente a participação concertada das entidades com responsabilidades no setor em feiras de turismo internacionais, de forma a marcar presença nos principais mercados emissores e estreitar as relações com os *stakeholders*; aumentar imperativamente a presença na Internet; estabelecer parcerias com associações internacionais que se dediquem às temáticas associadas aos produtos específicos de CV, no sentido de organizar em conjunto de eventos como também a realização de *press-trips* para atrair jornalistas dos meios de comunicação internacionais.

12. As estratégias e os programas de marketing podem ser alavancados através da diplomacia económica, que pode assumir o *drive seat* da promoção externa com as embaixadas e os consulados a assumirem um papel mais ativo na promoção de CV como destino turístico e no *branding* do país.

12. Recomenda-se a aposta, no caso de ser viável, numa estratégia de promoção de CV através das telenovelas, como Angola faz em Portugal ou como a Turquia fez no Brasil.

13. Recomenda-se desenvolver o *branding* da Marca Cabo Verde. A definição e a promoção de uma imagem integrada e estável do país no exterior é um dos desafios, dado que esta tem de ser necessariamente o espelho do ADN do país e dos seus fatores de diferenciação, caracterizados pela sua história e cultura peculiares e com todos os fatores de atratividade que distinguem o país dos outros povos e nações. Contudo, essa Marca Cabo Verde deve resultar, também, de um esforço de concertação de visões diversas, especialmente ao nível da CVInvest,

da Direção Geral Turismo, da Câmara de Turismo de CV, das Câmaras de Comércio, dos Municípios e das representações diplomáticas, pois deve refletir uma mensagem estável e reconhecida por todos os quadrantes políticos, económicos e sociais relevantes da sociedade. Portanto, em matéria de captação de investimento estrangeiro e da atuação estratégica dos *players* com intervenção na matéria, é preciso encontrar uma narrativa sólida, coerente e estável para os negócios com CV, que permita que o país esteja permanentemente na mira dos investidores internacionais. Neste sentido, de forma a captar IDE e a promover o país a Marca Cabo Verde poderá ser sustentada nos seguintes argumentos:

- (i) a localização geográfica – no interior da elipse que abrange os Arquipélagos vizinhos da Macaronésia e da CEDEAO, no Atlântico Médio;
- (ii) a estabilidade política, social, cambial e económica, os baixos índices de corrupção e a boa governação – tão raros na sub-região onde o país se insere;
- (iii) a política de incentivos fiscais e as condições favoráveis aos investidores; a cultura de matriz judaico-cristã, que facilita a proximidade cultural com os principais países emissores do IDE, enquanto a região é conturbada pelo radicalismo islâmico;
- (iv) o nível de escolaridade relativamente desejável da população, assim como uma população jovem e com capacidade de aprendizagem;
- (v) a existência de uma diáspora diversificada que confere um espírito *open mind* e de tolerância face à multiculturalidade;
- (vi) o estado de direito democrático e o respeito pelos direitos dos investidores;
- (vii) a musicalidade (ex: Tito Paris, Maira Andrade, Lura, Cesária Évora, etc.); a hospitalidade e o bem-receber singulares do povo cabo-verdiano;
- (viii) a peculiar natureza de CV, que concilia paisagens e elementos para a exploração de diversos segmentos turísticos (sol e praia; atividades náuticas; natureza; cultura; e negócios).

(ix) a história *sui generis* de CV e a sua respetiva identidade, fruto de uma miscigenação civilizacional que antecipou a globalização, uns dos primeiros crioulos da era moderna resultantes da expansão mundial (por onde passou boa parte da história recente do mundo ocidental);

(x) o papel histórico de CV, que auferiu reconhecimento da comunidade internacional para efeitos de credibilidade externa, provenientes da função que o país desempenhou. Primeiro, em termos políticos, por exemplo, na mediação do conflito angolano (aquando da invasão das tropas do *apartheid*). Segundo, na contribuição de CV à independência dos PALOPs e, terceiro, no desempenho de CV no processo de independência da África Austral. Por último, destaca-se o facto da independência da Namíbia ter sido negociada no arquipélago e da própria libertação de Nelson Mandela ter sido negociada na ilha do Sal, acontecimentos pouco divulgados.

(xi) entre outros, a parceria especial com a União Europeia, os programas de facilidade de exportação para a União Europeia (SPG+), para o Canada (Nova Iniciativa para a África) e os Estados Unidos (AGOA) assim como a integração na CEDEAO.

14. Recomenda-se a criação de plataformas onde o Estado e as empresas possam engajar-se na prossecução dos objetivos de desenvolvimento do país e uma estratégia de compromissos económicos globais, que reflita, tanto o quanto possível, uma visão comumente aceite pelo Governo, pelo setor privado e pela sociedade;

15. Recomenda-se uma reconfiguração da CVInvest. Esta pode assumir um papel que vá além da captação de investimentos, transformando-se num ativo útil na gestão e na renovação da imagem do país, na aposta em novos mercados e no fomento da competitividade em CV. Uma reconfiguração que permita a recolha, o tratamento e a apresentação da informação requerida pelo investidor; a identificação de localizações adequadas aos requisitos dos projetos, envolvendo contactos mais próximos com os municípios, as zonas industriais, as mediadoras imobiliárias e centros de formação;

16. Recomenda-se um estudo para apurar se a integração da CVInvest no MRE é pertinente. Primeiro, porque relatório do Banco Mundial (Ortega e Griffin, 2009)

afirma que as agências de investimento de fraca performance são na sua grande maioria subunidades de Ministérios com vários mandatos económicos (tais como a promoção da exportação, do turismo, o desenvolvimento das PME e a regulação económica). Este é o caso da CVInvest. Este aspeto é ainda mais relevante se se considerar que o MTIDE na sua estrutura orgânica detém 6 serviços centrais (DGT, IGAE,¹²⁵ DGPOG,¹²⁶ DGIC,¹²⁷ DGE¹²⁸ e IGJ¹²⁹), 2 subunidades de direção regional (DREC¹³⁰ e DREN¹³¹) e que exerce superintendência, para além da CVInvest, sobre a ADEI e o IGQPI, estando ainda sob a sua égide 5 importantes empresas públicas (ELECTRA, SDTIBM, a FIC, a ZIL e a Emprofac). Segundo, esta possível reconfiguração tem um potencial benéfico para o país, na medida em que a rede diplomática externa de CV é curta e a CVInvest não possui representantes oficiais em países terceiros. Nesta configuração, a agência passaria a estar presente em todos os países onde CV possui uma representação diplomática, sob a figura de embaixadas e consulados.

17. No caso de esta solução ser politicamente inviável, recomenda-se que um diplomata com perfil económico seja destacado para o cumprimento dos objetivos da diplomacia económica e / ou de um plano estratégico, elaborado em conjunto entre a CVInvest e o MRE, com objetivos concretos e métricas de avaliação bem definidas para que se possa aferir os resultados obtidos. Neste sentido, a CVInvest passaria a comunicar diretamente com este representante da rede diplomática e consular, orientando-o em matéria económica e comercial.

18. Tendo em consideração os atuais constrangimentos, parece haver espaço para a definição de políticas que visem criar um clima mais propício à atração do IDE. Com base em orientações que emanam de relatórios de organismos internacionais (Banco Mundial e UNCTAD), foram identificadas algumas políticas que, embora tenham carácter geral, podem ser úteis na superação das deficiências que se verificam atualmente na atração do IDE em CV. Não obstante, caberá sempre às autoridades responsáveis incluir na sua agenda política a questão da avaliação da

¹²⁵ Inspeção-Geral das Atividades Económicas.

¹²⁶ Direção Geral de Planeamento, Orçamento e Gestão.

¹²⁷ Direção Geral da Indústria e Comércio.

¹²⁸ Direção Geral da Energia.

¹²⁹ Inspeção-Geral de Jogos.

¹³⁰ Direção Regional da Economia do Centro.

¹³¹ Direção Regional da Economia do Norte.

eficiência dos agentes que intervêm no processo de captação do IDE, estudar a pertinência das medidas elencadas de seguida e ajuizar-se da sua implementação, isto em consentâneo com as especificidades e os objetivos de desenvolvimento socioeconómico do país. No geral, recomendam-se as seguintes políticas:

A) Diversificação da Atração do Investimento para outros Setores Económicos ou Empresas em vias de Privatização¹³²

Na distribuição do IDE, observa-se em CV tanto uma grande disparidade regional como setorial, pelo que existe potencial de diversificação, isto é, de atração para outras áreas e outras ilhas. Como anteriormente identificado, dentro do setor turístico é possível deslocar os investimentos para o ecoturismo, o turismo de saúde e o turismo cultural para as ilhas de S. Antão, Santiago, Fogo, Brava e S. Nicolau. Conciliar o potencial de oferta do ecoturismo (enseadas, miradouros, trilhos, os caminhos de grande interesse paisagístico) com o turismo cultural, mas, sobretudo com o turismo de saúde, podendo estes fornecer oportunidades interessantes de investimento, através de instalação de clínicas nas ilhas não vocacionadas para o turismo de praia, como acontece em outros países africanos, tais como Marrocos.

O setor das energias renováveis figura-se como um setor de eleição para ações de atração de IDE, tendo em consideração o potencial de produção de energia eólica, dado CV ser considerado um dos melhores locais do mundo para a produção desta energia renovável, e onde a cobertura de energia eólica ainda só responde por 2% das necessidades de energia do país. Os setores dos transportes, a pecuária, a indústria agro-alimentar, as pescas, os serviços de lazer e de apoio ao turismo oferecem também oportunidades ímpares de investimento. As empresas na agenda da privatização (ENAPOR, ASA, TACV e Electra) constituem também oportunidades para os investidores externos.

¹³² O Programa do Governo assim como o DECRP III descrevem a imperativa necessidade de alargamento da base produtiva, pelo que a atração do IDE pode ser canalizada, igualmente, para este fim.

B) Política de Incentivos Diferenciados e Exigências de Responsabilidade Social¹³³

Segundo a UNCTAD (2014) os incentivos devem ser reorientados para setores considerados prioritários e condicionar os incentivos à performance social e ambiental das empresas. O desenho dos incentivos implica colocar ênfase na qualidade dos investimentos, em termos dos seus efeitos sociais e ambientais, podendo os incentivos a longo prazo serem de dois tipos: i) especificamente dirigidos para setores considerados prioritários, como as energias renováveis, o turismo, as infraestruturas de saúde e de transporte, as pescas e a agropecuária; ii) condicionados ao desempenho social e ambiental (por exemplo relacionados com a políticas de responsabilidade social), podendo as medidas incluir métricas de aferição do emprego, a formação do pessoal, os investimentos em pesquisa e desenvolvimento do produto, a eficiência energética, ou a localização das atividades em zonas mais vulneráveis. Na negociação de contratos deve considerar-se as responsabilidades do investidor no sentido do seu engajamento para o desenvolvimento económico, social e ambiental sustentáveis e de responsabilidade, para evitar externalidades ambientais negativas, assim como parcerias com o governo e municípios, no sentido de maximizar os benefícios mútuos.

Os atuais benefícios para investidores em CV contemplam benefícios fiscais tais como a isenção de imposto de selo, isenção de direitos aduaneiros, isenção de IUP e outros benefícios, nomeadamente a dedução à coleta do IUR ou a majoração de determinados gastos, a redução das taxas de IUR, nomeadamente à criação de emprego, à formação, à concessão de estágios e bolsas, às ações de mecenato, benefícios contratuais (quando o investimento satisfaz determinados requisitos) e benefícios à internacionalização, etc. (CVInvest, 2015). Deste modo, e ainda de acordo com as recomendações de Fisher *et al.* (2008) podem estabelecer-se benefícios fiscais, discriminados por prazos e setores diferenciados, em sistema de pacotes, isto é, com opções de proveito mútuo nos seguintes termos:

¹³³ Fonseca (2008), num estudo micro sociológico por meio do método de abordagem hipotético-dedutiva do fenómeno da Responsabilidade Social das Empresas (RSE) em CV, concluiu que na maioria das empresas analisadas, as políticas de responsabilidade social em CV apresentam um carácter regular, porém informal, sendo práticas que caracterizam principalmente as empresas de maior dimensão.

- a) Conceder benefícios fiscais, e outros, escalonados no tempo (crescente com os anos), e estabelecimento de um prazo renovável, por exemplo de 10 anos, de forma a manter a credibilidade de serem seguidas;
- b) Criar incentivos fiscais escalonados ao longo do tempo, e a combinação do exercício de atividades de responsabilidade social (criação de infraestruturas desportivas, de saúde, escolares ou de qualquer outro tipo, para a população local, criação de uma rede de parceria com as empresas fornecedoras de bens e serviços, de modo a estabelecer uma verdadeira cadeia de valor);
- c) Diferenciar incentivos, de forma significativa, consoante os setores-chave da economia, aos quais o Governo tenciona dedicar a sua atenção ou que carecem de grandes investimentos, as regiões desfavorecidas (ilhas mais periféricas) ou os projetos com um elevado índice de sustentabilidade ambiental;
- d) Obrigar a contratar uma percentagem mínima de mão-de-obra local, a possibilidade de isenção fiscal de acordo com o número crescente de contratação de trabalhadores, de contratação de pessoas com deficiências motoras e das ações formação;

C) Sistema de Avaliação e a Participação do Setor Privado na Definição de Políticas do IDE

O *Global Investment Promotion Benchmarking* (Banco Mundial, 2012) defende que para se avaliar se as API (Agências de Promoção de Investimento) *are doing the right thing and doing it right*, é necessário mensurar a performance segundo três critérios. Primeiro, indicadores de investimento, nomeadamente: o número de novos projetos de investimento; o montante dos novos projetos de investimento; e o número de postos de trabalho diretos criados. Segundo, impacto de indicadores de atividade, nomeadamente: o número de eventos ou reuniões organizadas; o número de participantes nos eventos; encaminhamentos para os parceiros locais. Por último, a satisfação geral dos investidores externos com os serviços da agência. O estudo advoga ainda, no âmbito da promoção de investimentos, que para além das atividades das APIs, é crucial avaliar o impacto dos investimentos nos objetivos nacionais, tanto económicos como de desenvolvimento.

A UNCTAD (2014), por sua vez, sugere um número de princípios orientadores relevantes na definição dos indicadores, tais como a contribuição para o crescimento do PIB, a formação bruta de capital, o desenvolvimento empresarial, a criação de empregos, assim como também outros indicadores relacionados com o desenvolvimento social e ambiental (benefícios sociais aos trabalhadores, a assistência média, os seguros e as pensões).

No citado estudo do Banco Mundial sobre as práticas das agências de investimentos de diferentes países, demonstra-se que as APIs mais eficazes são as que reportam diretamente aos mais altos níveis da hierarquia governamental e / ou soberania nacional, e beneficiam da participação do setor privado nos seus respetivos Conselhos de Administração, por aliar o comprometimento público e o privado à flexibilidade operacional, propiciando a neutralidade nas suas ações / atividades. Conclui ainda o estudo que os fluxos de IDE são mais baixos em países onde as APIs são parte de um Ministério, em contraste com organizações autónomas ou mistas (público-privadas). A CVInvest é constituída exclusivamente pelos membros designados pelo poder político. Deste modo, devia-se facilitar a participação do setor privado (via Câmaras de Comércio ou outras associações empresarias) na definição das políticas de promoção do país e na definição de políticas do IDE, garantindo que estes tinham assento permanente na agência cabo-verdiana de promoção de investimentos.

9. Conclusões

Conclusões

O presente trabalho de investigação responde a um conjunto variado de objetivos. Destes constou o de analisar como a atividade diplomática se transformou nas últimas décadas; o de analisar a *praxis* económico-diplomática de importantes países europeus; o de recolher e estruturar a opinião de um conjunto de *policy makers* cabo-verdianos; e o de conceptualizar um *framework* original para o sistema de diplomacia económica cabo-verdiano. Uma componente muito importante foi ainda enquadrar e contextualizar o país, CV. Neste contexto, debruça, em particular, sobre o turismo, a atração de IDE e perspetiva um conjunto variado de reformas gerais e específicas pertinentes no arquipélago. A análise sobre o turismo apresenta diretrizes para uma nova política e estratégia do setor.

Para executar esta dissertação procedeu-se à auscultação de *stakeholders* incontornáveis dentro do contexto político, económico e diplomático de CV sobre os vários tópicos abordados. Foram analisados inúmeros artigos científicos, livros, legislação e documentos oficiais de vários países. Fez-se ainda exercícios de *benchmarking* com as melhores práticas internacionais no domínio económico-empresarial.

Esta secção apresenta as principais conclusões, tendo em consideração os objetivos (gerais e específicos) a que este trabalho de investigação se propôs e a importância do setor turístico e do IDE para CV. Estas conclusões encontram-se assentes nas revisões efetuadas e nos resultados da aplicação das várias metodologias. Sintetizam-se nos seguintes pontos:

1. Os grandes desideratos das autoridades cabo-verdianas visam transformar CV numa plataforma de serviços no Atlântico, potencializando a sua localização privilegiada e aproveitando os acessos preferenciais que possui (AGOA, SPG+ e CEDEAO).
2. O turismo é o setor que mais contribui para o PIB de CV. A principal modalidade comercial é o *all inclusive*. O segmento Sol e Praia tem sido, praticamente, o único a ser explorado.
3. Não obstante, CV pela sua situação geográfica, clima e cultura tem potencialidades para oferecer diversos produtos turísticos tais como o turismo rural, de negócio, cultural, sénior, de saúde e, entre outros, o ecoturismo. Há alguns nichos que podem ser ainda desenvolvidos, tais como o nicho do mergulho,

do windsurf e, entre outros, o da pesca. Havendo uma boa ligação inter-ilhas, sem os riscos que hoje subsistem, CV poderia ter turistas a fazer o circuito das ilhas.

4. No geral, os constrangimentos turísticos de CV devem-se à fraca competitividade global do destino, à insuficiência de oferta complementar, à escassez de infraestruturas de entretenimento, de acesso e de saúde e à fraca qualificação da força de laboral. Por outro lado, a dispersão dos centros de decisão, em matérias que afetam o turismo, constitui um fator que debilita a confiança dos operadores.

5. A necessidade nacional de definição de uma visão turística partilhada por todos os agentes; a necessidade do aumento dos níveis de acesso, ao país (nomeadamente pela via aérea) e internamente (entre as ilhas); a necessidade de uma maior ligação do turismo à cultura cabo-verdiana; a necessidade imperativa de políticas de *Open Sky* com a UE e orientadas para a atração de LLC, demandam uma nova estratégia e política nacional do turismo.

6. A alavancagem da indústria do turismo em CV exige um consenso partilhado pela grande maioria dos intervenientes turísticos (governo, autarquias, associações empresariais, hoteleiros, operadores turísticos e sociedade, em geral), que dê azo à construção de um turismo de qualidade e alto valor acrescentado, que respeite o ambiente, que potencialize a cultura cabo-verdiana, que seja social e economicamente viável, diferenciado, e cujos benefícios revertam a favor dos cabo-verdianos.

7. A partir de 1991, após a abertura económica e política, CV beneficiou de significativos fluxos de IDE. Dada a ausência de um estudo que meça com exatidão o seu impacto, dificilmente se poderá determinar, adequadamente, o impacto das políticas sobre a variação dos fluxos de IDE, nem tão pouco aferir, com rigor, se as estratégias implementadas têm sido as melhores para atrair o IDE, como também se estarão alinhadas com os objetivos do desenvolvimento social e económico do país.

8. A atração de IDE para CV encontra-se sobre a égide da CVInvest. No entanto, as deficiências no funcionamento das estruturas responsáveis pela captação de capitais externos parecem indicar que há espaço para que a CVInvest, em

especial, tenha um papel mais dinâmico e ativo na mobilização de investimentos para CV.

9. No quadro da captação de investimentos externos, a facilitação dos procedimentos de IDE, a desburocratização de processos, a flexibilização do código laboral e a formação dos recursos humanos podem vir a ser elementos determinantes. Para além dos incentivos financeiros, fiscais e regulatórios, existe uma necessidade de criação melhores equipamentos e infraestruturas de apoio.

10. A maioria do capital externo provém da Europa e destina-se ao setor do turismo; a Ilha do Sal tem sido a mais beneficiada. Deste modo, é pertinente que CV se posicione como um país competitivo, capaz de atrair projetos inovadores, através de uma estratégia que vise o seguinte: i) a diversificação da origem dos investimentos, pois diminui o risco e a excessiva dependência de alguns mercados; ii) a diversificação do destino, capacitando mais regiões / ilhas para captar investimentos; e, iii) a diversificação dos setores alvo de promoção externa, pois diminui o risco de concentração no turismo.

11. A diplomacia insere-se e procura respostas às circunstâncias, às conjunturas e às necessidades dos países. As políticas externas são erigidas e programadas em função dos interesses, internos e externos, das nações. A desintegração do mundo bipolar nas relações internacionais, causada pelo fim da Guerra Fria, impeliu os Estados a alterarem o *modus operandi* na defesa dos seus interesses, mormente económicos, adotando assim uma diplomacia com uma dimensão económica mais robusta.

12. Neste processo, emergiram novos atores nas relações económico-diplomáticas internacionais. Consequentemente, a diplomacia que anteriormente estava limitada aos atores públicos transformou-se e o sistema passou a integrar um conjunto de *stakeholders* não-públicos. Surgiu uma interdependência política e económica entre os mais diversos mercados, Estados, Governos, empresas e ONGs.

13. No arsenal de instrumentos da diplomacia económica constam, por exemplo, uma presença comercial que funciona como vetor de influência; uma posição de credor que justifica o uso de meios de pressão; uma vantagem financeira ou tecnológica que permite ser escutado e entendido; ou uma capacidade de

investimento que se traduz em influência. Todos estes instrumentos são explorados pelos países para reforçar a sua posição no mundo das relações internacionais e económico-comerciais. Pode tratar-se ainda de um favor, de uma ajuda financeira ou de um benefício aduaneiro, de uma sanção ou de uma pura manifestação de hostilidade (sob a forma de uma guerra tarifária, de um embargo ou de um bloqueio).

14. Neste novo contexto, as relações económicas e comerciais, a mobilização de IDE e a promoção das exportações, do turismo e o apoio às empresas e aos empresários nacionais tornaram-se na essência e assumiram uma importância redobrada no domínio da diplomacia. Em suma, a diplomacia económica visa a internacionalização da economia assente tanto numa rede dinâmica de agentes diplomáticos e económicos como também na promoção e na divulgação da marca nacional.

15. Em CV a discussão sobre a diplomacia económica é hodierna. Em específico, aconteceu no pós-2008 com o advento da reclassificação de CV à PDM. A partir deste momento começou a haver uma mudança de paradigma no domínio da política económica e, conseqüentemente, da política externa de CV. Tanto o Programa do Governo para a VIII Legislatura como o Decreto-Lei n.º 17/2013 determinam as funções da diplomacia económica, mas não estabelecem, de forma explícita, os moldes nos quais tais funções devem ser concretizadas.

16. Com base na auscultação dos *policy makers* cabo-verdianos conclui-se que a diplomacia económica pode ser incorporada no processo da reorientação da política externa de CV, passando a ser um dos seus eixos fundamentais.

17. Em suma, a diplomacia económica pode desempenhar um papel estratégico na mobilização de capitais para CV, nomeadamente através da atração de IDE. É um instrumento de grande utilidade para a promoção de CV como destino turístico e para a afirmação do país no exterior. O estabelecimento da Marca Cabo Verde, apoiada e reconhecida por todos os quadrantes da sociedade, pode ser essencial para o cumprimento dos preceitos supracitados da diplomacia económica.

Tendo em consideração que, nesta fase, estabelecer a estratégia da diplomacia económica implica estruturar uma orgânica que seja funcional e eficiente, propôs-se um modelo compreensivo para a sua operacionalização. Este modelo foi conceptualizado

tendo por base alguns princípios, dos quais destacam-se os seguintes: i) a diplomacia económica deve ser concebida em consonância com os objetivos da política económica de CV; ii) deve imperar uma relação de parceria e uma mentalidade propícia à cultura de partilha e inclusão entre o setor público e o privado.

Neste *framework* a liderança política da diplomacia económica recai sobre o Chefe do Governo e / ou o Chefe do Estado. A definição de políticas e a coordenação de atividades recaem sobre o MTIDE e o MRE. A função executiva recai sobre a CVInvest (com um papel central), as embaixadas e os consulados, assim como sobre os cônsules honorários e os embaixadores itinerantes. As instituições como o CCISS, a CCIASB, a Câmara de Turismo de CV e a ADEI desempenham um papel de auxílio e consultivo. Tudo isto no sentido de articular, coordenar e tornar as políticas públicas, tanto o quanto possível, convergentes com as ações do setor privado.

Nesta configuração da diplomacia económica em CV, o objetivo primordial é a mobilização de recursos e de capitais de origem diversificada, com foco no IDE. A promoção de CV como destino turístico e a afirmação do país no exterior são também objetivos importantes.

Com independência de qual for a opção adotada para operacionalizar a diplomacia económica, avançam-se com um conjunto de recomendações, específicas e de carácter geral, para o reforço de intervenção do poder político.¹³⁴ Estas recomendações têm por base a auscultação de *stakeholders* cabo-verdianos e, entre outros, os relatórios do Banco Mundial e da UNCTAD analisados. Concretamente, as principais recomendações deste trabalho de investigação são as seguintes:

- No âmbito do ambiente de negócios e das reformas, adotar um quadro normativo que facilite tanto o licenciamento de empresas como a sua liquidação, quando as condições de continuidade no mercado a isso aconselharem e que permita a desvinculação simplificada de empregados em regime probatório e / ou com desempenho abaixo do contratualizado; aumentar a capacidade da administração pública, para dar respostas céleres e em tempo útil; entre outras, implementar políticas que visem a diminuição dos custos de transporte inter-ilhas;
- No quadro da competitividade de CV, elaborar estudos de elevado rigor técnico para analisar os impostos de sucessão, de transmissão, de valor acrescentado, de

¹³⁴ Ver recomendações entre as páginas 176 e 186.

rendimento, de consumo e toda a gama de impostos sobre o património e atividades, para que através dos preços relativos se possa melhorar a política económica do país, face aos países concorrentes;

- Relativamente à promoção de investimentos em CV e às oportunidades de negócios, priorizar um restrito número de setores, nomeadamente a indústria das pescas, o agronegócio, as energias renováveis, o turismo e a indústria criativa;

- No setor turístico, adequar a oferta de produtos agroindustriais, da agricultura e das pescas às exigências dos estabelecimentos turísticos relativamente à embalagem, à qualidade e à certificação; estruturar a oferta ao nível do entretenimento, lazer e cultura de forma a permitir que o turista saia dos hotéis, disfrute e consuma no país; após a resolução da problemática do transporte inter-ilhas, promover os circuitos entre as ilhas, de forma a seduzir o turista a visitar duas a três ilhas em cada viagem;

- Assegurar que os elementos de diferenciação existentes de forma única no país, nomeadamente a diversidade cultural e a pluralidade paisagística são a âncora competitiva do destino CV; estabelecer uma estratégia que vise aumentar o impacto do setor turístico na economia local;

- Garantir uma estratégia de marketing eficiente para promover o país e o setor turístico. Nesse sentido, a diplomacia económica pode ser o *drive seat* da promoção externa, com as embaixadas e os consulados a assumirem um papel mais ativo na promoção de CV como destino turístico e no *branding* do país;

- Desenvolver o *branding* da Marca Cabo Verde, assente no ADN do país e em elementos reconhecidos por todos os quadrantes da sociedade cabo-verdiana;

- No quadro do IDE, diversificar a atração de investimentos para outros setores económicos para além do turismo, estruturar uma política de incentivos diferenciados e incorporar o setor privado na definição de políticas que afetam o IDE;

- Reconfigurar a CVInvest para que esta se transforme num ativo útil na gestão e renovação da imagem de CV, na aposta em novos mercados e no fomento da competitividade no arquipélago;

- Elaborar um estudo para analisar se a integração da CVInvest no MRE é pertinente, tendo presente que a rede externa de representação diplomática é curta e que a CVInvest não possui representantes oficiais em países terceiros. Isto porque nesta reconfiguração a agência passa a estar presente em todos os países onde CV possui uma representação diplomática;
- Criar serviços de índole económico-empresarial para as embaixadas e os consulados;
- Redimensionar a rede externa de cobertura diplomática, através da aposta na figura dos cônsules honorários e dos embaixadores itinerantes.
- Estruturar um sistema de *lobby* e de *networking*, para, entre outros, posicionar CV junto dos fundos internacionais de investimento e financiamento.

Como qualquer outro, este trabalho de investigação tem a si associado algumas limitações. Um inquérito por questionário, dirigido a um número considerável de empresários nacionais e de investidores externos presentes em CV, melhoraria este estudo, uma vez que se compreenderia com maior exatidão as motivações para investir e os constrangimentos sentidos por estes em CV. Desta forma, complementar-se-ia as entrevistas aos *policy makers* com a perspectiva dos investidores. Eventualmente o inquérito por entrevista poderia ser alargado a outros *policy makers* cabo-verdianos e, neste sentido, poderia ser positivo auscultar a Ministra do Turismo, Investimento e Desenvolvimento Empresarial.

Como se depreende, são inúmeros os estudos que poderão ser desenvolvidos futuramente a partir desta dissertação. Neste sentido, as recomendações constituem uma espécie de diretrizes e as próprias limitações apresentam pistas para trabalhos futuros. No caso do modelo proposto ser adotado pelas autoridades competentes, um futuro trabalho de investigação poderá avaliar a eficiência do modelo, inquirindo novamente os *stakeholders* cabo-verdianos e perspetivando, a data, os reajustes que forem pertinentes.

10. Bibliografia

Livros, Artigos de Revistas, Actas e Apresentações em Congressos:

- Adams, S. (2009). Foreign Direct investment, domestic investment, and economic growth in Sub-Saharan Africa. *Journal of Policy Modeling*, 31(6), 939-949.
- Aguiar, S. *et al.* (2012). Foreign direct investment and home-country political risk: the case of Brazil. *Latin American Studies Association*, 47(2), 144-166.
- Amal, M. e Seabra, F. (2007). Determinantes do Investimento Direto Externo (IDE) na América Latina: Uma Perspectiva Institucional. *Revista EconomiA*, 8(2), 231-247.
- Anyanwu, J. e Yameogo, N. (2015, Janeiro). *What Drives Foreign Direct Investments Into West Africa? An Empirical Investigations*. Paper apresentado no *The 50th AREUEA-ASSA Conference*, Boston, USA.
- Anyanwu, J. (2006). Promotion of investment in Africa. *African Development Review*, 18(1), 1467-8268.
- Badel, L. (2009). Diplomatie en renouvellement. *IRICE*, 3, 5-19.
- Badel, L. (2011). Diplomatie et grands contrats. L'État français et les marchés extérieurs au XXe siècle. *Études internationales*, 42, (2), 232-234.
- Bayne, N. e Woolcock, S. (2011). *The new economic diplomacy: Decision making and negotiation in international economic relations*. UK: Ashgate.
- Barciela, F. (2015) “Cabo Verde, el ‘Caribe’ africano”, E’País (Suplemento da Edição de 15 de Novembro).
- Bergeijk, P. *et al.*, (2011). *Economic Diplomacy: economic and political perspective*. Netherlands: Martinus nijhoff publishers/Brill academic.
- Berridge, G.R. (2005). *Diplomacy: Theory and Practice*. Great Britain: Palgrave Macmillan.
- Bogliacino, F. e Pianta, M. (2011). Engines of growth. Innovation and productivity in industry groups. *Structural Change & Economic Dynamics*, 22(1), 41-53.
- Caetano, J. e Galego, A. (2009, Julho). *Investimento Directo Estrangeiro e Desenvolvimento Humano em África*. Trabalho apresentado no 1º Congresso de Desenvolvimento regional de Cabo Verde, Praia, Cabo Verde.
- Carballo-Cruz, F. e Costa, V. (2014). Success factors of regional airports: The case of Oporto airport. *Tourism & Management Studies*, 10(1), 37-45.

- Cardoso, H. (1993). *O Partido Único em Cabo Verde: um assalto á esperança*. Praia: Imprensa Nacional de Cabo Verde.
- Carlsnaes, W. (2002). Foreign Policy. In W. Carlsnaes, T. Risse e B. A. Simmons (Eds.), *Handbook of International Relations* (pp. 331-349). London: Sage.
- Carrière, G. C. (1998). *La diplomatie économique – Le diplomate et le marche*. Paris: Economica.
- Castillo-Manzano, J., Lopez-Valpuesta, L. e Gonzalez-Laxe, F. (2011). The effects of the LCC boom on the urban tourism fabric: The viewpoint of tourism managers. *Tourism Management*, 32(5), 1085-1095.
- Castro, J. (2008). A diplomacia económica em Portugal. *Revista da Faculdade de Ciências Humanas e Sociais*, nº 5.
- CCIP – Chambre de Commerce et d’ Industrie de Paris (2012). *Annexe technique/Développement international des entreprises: Quel apport de la diplomatie économique?* França: Paris.
- Crespi, G. e Zuniga, P. (2012). Innovation and Productivity: Evidence from Six Latin American Countries. *World Development*, 40(2), 273-290.
- Costa, S. (2012). A Política Externa Cabo-verdiana na Encruzilhada Atlântica: entre a África, a Europa e as Américas. In Mário Silva, Leão de Pina e Paulo Monteiro Jr., (Ed.), *Estudos Comemorativos do V Aniversário do ISCJS*. Praia: ISCJS.
- Costa, S. e Pinto, J. N. (2014). A Política Externa Cabo-verdiana num Mundo Multipolar: entre a Ambivalência Prática e a Retórica Discursiva?. In Suzano Costa, José Pina Delgado e Odair Varela (Ed.), *As Relações Externas de Cabo Verde*. Praia: ISCJS.
- Cull, N. J. (2008). *The Cold War and the United States Information Agency: American Propaganda and Public Diplomacy, 1945–1989*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Curry, P. (2012). *Introducing Machiavelli: A Graphic Guide*. UK: Totem Books.
- Dao, M. Q. (2011). Institutions and Development in Developing Countries: An Empirical Assessment. *Brill Academic Publishers*, 10, 327-338.
- Davis, P.A. (2000). *The Art of Economic Persuasion: Positive Incentives and German Economic Diplomacy*. Michigan: University of Michigan Press.

- Delgado, M., Ketels, C., Porter, M. E. *et al.* (2012). The Determinants of National Competitiveness. *National Bureau of Economic Research*, nº 18249.
- Dias, J. A. (2014) “Identidade Crioula: Seichelles, um exemplo de sucesso crioulo (parte I)”, *Expresso das Ilhas* (Suplemento da Edição de 07 de Julho).
- Dunning, J. H. (2001). The key literature on IB activities: 1960-2000. In Rugman, A. & Brewer, T. L., editors, *The Oxford Handbook of International Business*. Oxford: Oxford University Press.
- Dunning, J. H. (2004). Institutional Reform, FDI And European Transition Economies. In Grosse, R., editor, *International Business and Governments in the 21st Century*. Cambridge: Cambridge University.
- Dupasqueir, C. e Osakwe, P. (2006). Foreign direct investment in Africa: performance, challenges, and responsibility. *Journal of Asian Economics*, 17(2).
- Espírito Santo Research (2014). *Cabo Verde, Internacionalização e Desenvolvimento*. Lisboa: Banco Espírito Santo.
- Evans, P. B., Jacobson, H. e Putman, R. (1993) *Double-Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics*. Berkeley: University of California Press.
- Évora, R. (2004). *Cabo Verde, A Abertura Política e a Transição para a Democracia*. Praia: Spleen Edições.
- Fabius, L. (2012, Agosto). *La diplomatie économique, une priorité pour la France*. Apresentado na Conferência Rencontres Quai d’Orsay – Entreprises, Paris, França.
- Fan, Y. (2010) Branding The Nation: Towards a Better Understanding. *Journal of Place Branding and Public Diplomacy*, 6 (2), 97-103.
- Farto, M. (2006). Objetivos e Tarefas da Nova Diplomacia Económica. *Janus Online*, Universidade Autónoma de Lisboa.
- Feketekuty, G. (2012). *Policy Development and Negotiations in International Trade: A Practical Guide to Effective Commercial Diplomacy*. USA: CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Fernandes, J. P. T. (2013). A Diplomacia Económica num Mundo Multicêntrico. *Percursos & Ideias*, 2(5), 14-22.

- Ferreira, M.E. e Gonçalves, F.R. (2000). Diplomacia económica e empresas de bandeira, os casos da Galp e da Unicer em Angola. *Relações Internacionais*, 24, 115-133.
- Ferreira-Pereira, C. (2009). The European Union-Cape Verde Special Partnership: The Role of Portugal. *Portuguese Journal of International Affairs*, n.º 1, 42-50.
- Fialho, D. (2013). Cape Verde's LDC Trajectory: From Admission to Graduation (1977-2007). In Cristina M. Sarmiento e Suzano Costa (Ed.), *Entre África e a Europa: Nação, Estado e Democracia em Cabo Verde*. Coimbra: Almedina.
- Fisher, R., Ury, W. e Patton, B. (2008). *Como conduzir uma negociação – chegar aa sim*. Lisboa: Lua de Papel.
- Ford, T., Rork, J. e Elmslie, B. (2008). Foreign direct investment, economic growth, and the human capital threshold: Evidence from US states. *Review of International Economics*, 16 (1), 96-113.
- Ford, J. (2014). Engaging the private sector in post-conflict recovery: Perspectives for SADPA. *Institute for Security Studies*, Paper 269.
- Freedom House (2015). *Freedom in the world 2014: the annual survey of political rights and civil liberties*. Washington, DC: USA.
- Fuchs, H. (2010). Responsible tourism. *Development and Cooperation*, 37(7-8), 278-280.
- Fulton, B. (1998). *Reinventing Diplomacy in the Information Age*. Washington: CSIS Publications.
- Gamito, A. (2003). A componente económica da atividade diplomática. *Instituto de Estudos Estratégicos Internacionais*.
- Gesto Energy Solutions (2011). *Plano Energético Renovável Cabo Verde*. Praia: Cabo Verde.
- Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Graham, A. e Dennis, N. (2007). Airport traffic and financial performance: a UK and Ireland case study. *Journal of Transport Geography*, 15(3), 161-171.
- Graham, A. (2013). Understanding the low cost carrier and airport relationship: A critical analysis of the salient issues. *Tourism Management*, 36, 66-76.

- Green, D. e Griffith, M. (2002). Globalisation and its Discontents. *International Affairs*, 78 (1), 49-68.
- Gregory, D. e Oliveira, M. B. A. (2005). O desenvolvimento de ambiente favorável no Brasil para a atração de investimento estrangeiro direto.
- Gudjonsson, H. (2005). Nation Branding. *Place Branding*, 1(3), 283-998.
- Haan, A. (2011). Development Cooperation as Economic Diplomacy? *The Hague Journal of Diplomacy*, 6(1-2), 203- 217.
- Hamilton, K. e Langhorne, R. (2010). *The Practice of Diplomacy: Its Evolution, Theory and Administration*. London: Routledge.
- Hamilton, K. (2014). Diplomats, Not Men of Business: The Constantinople Quays Company in Edwardian Economic Diplomacy. *Diplomacy & Statecraft*, 25, 41-60.
- Hill, C. (2003). *The Changing Politics of Foreign Policy*. London: Palgrave Macmillan.
- Hocking, B. (2004). Changing the terms of trade policy making: from the ‘club’ to the ‘multistakeholder’ model. *World Trade Review*, 3(1), 3-26.
- Hocking, B., Melissen, J., Riordan, S. e Sharp, P. (2012). *Futures for Diplomacy: Integrative Diplomacy in the 21st Century*. Netherlands: Netherlands Institute of International Relations.
- Huijgh, E. (2012). Public Diplomacy in Flux: Introducing the Domestic Dimension. *The Hague Journal of Diplomacy*, 7(4), 359-367.
- Huntington, S. (1992). *The Third Wave Democratization in the late twentieth century*. Oklahoma: University of Oklahoma Press.
- INE – Instituto Nacional de Estatísticas (2015). *Evolução da procura turística em Cabo Verde segundo ano, 2000 a 2014*.
- _____. *Evolução da taxa de crescimento de oferta e procura turística, 2000 a 2014*.
- _____. *Evolução de estabelecimentos, capacidade e pessoal ao serviço, 1999 a 2014*.
- Jönsson, C. e Martin, H.(2005). *Essence of diplomacy*. Great Britain: Palgrave Macmillan.

- Kateb, A. (2010). Diplomatie économique et stratégie d'influence: Français, encore un effort. *Géoéconomie*, 56, 87-96.
- Kennedy, P. (1987). *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict From 1500 to 2000*. New York: Random House.
- Kerr, P. e Wiseman, G. (2013). *Diplomacy in a globalizing world: theories and practices*. UK: Oxford University Press.
- Kim, H. (2012). *The Importance of Nation Brand*. Berlim: Institute for Cultural Diplomacy.
- Kissinger, H. (2014). *World Order*. New York: Penguin Press.
- Kissinger, H. (1994). *Diplomacy*. New York: Simon & Schuster.
- Kotabe, M. e Helsen, K. (2010). *Global Marketing Management*. USA: John Wiley and Sons.
- Leal, A.C. P. (2007). A Diplomacia Económica em Portugal no Século XXI – que Papel no Investimento Direto Português no Exterior. *Negócios Estrangeiros*, 11 (1), 207-310.
- Lee, D. e Hudson, D. (2004). The old and new significance of political economy in diplomacy. *Review of International Studies*, 30(3), 343-360.
- Livramento, J.L. (2013). *Cabo Verde, de uma Economia de Renda para um Modelo de Economia Sustentável*. Coimbra: Edições Almedina.
- Lund, M. S. (1996). *Preventing Violent Conflict: A Strategy for Preventive Diplomacy*. Washington, DC: United States Institute of Peace Press.
- Magalhães, J. C. (2005). *A Diplomacia Pura*. Lisboa: Bizâncio.
- Magalhães, J. C. (2003). A Diplomacia Económica em Foco. *Instituto de Estudos Estratégicos Internacionais*.
- Mahbubani, K. (2013). Multilateral Diplomacy. In C., A. F., Heine, J., e Thakur, R., editors, *The Oxford Handbook of Modern Diplomacy*. Oxford: Oxford University Press.
- Makokera, C. (2015). South African economic diplomacy. *Institute for Security Studies*, Paper N° 280.

- Marelli, E. (2010). Labour, productivity and growth: an introductory essay. *International Journal of Manpower*, 31(7), 701-712.
- Martín, G. et. al. (2012). Innovation and Economic Growth: Factors that Encourages Innovation. *Cuadernos de Gestión*, 12, 51-58.
- Maxfield. S. e Schneider, B. (1997). Business and the state in developing countries, Ithaca: Cornell University Press.
- Medeiros, E. R. (2003). Economia Internacional. Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.
- Meintel, D. (1983). Cape Verde: Survival Without Self-Sufficiency. In Robin Cohen (Ed.), *African Islands and Enclaves* (pp. 145-166). Beverly Hills, CA: Sage.
- Melissen, J. (2011). Beyond The New Public Diplomacy. Netherlands Institute of International Relations, *Clingendael Paper* nº 3.
- Melissen, J. (2005), *The new public diplomacy: Soft power in International Relations*. UK: Palgrave Macmillan.
- Mencinger, J. (2003). Does Foreign Direct Investment always Enhance Growth? *Kiklos*, 56 (4), 491-508.
- Mills, G. (2013). *Trade and investment promotion*. The Oxford handbook of modern diplomacy. Oxford: Oxford University Press.
- Mitchell, Jonathan (2008). Tourist Development in Cape Verde: The policy challenge of coping with success. *Overseas Development Institute*.
- Moita, Luís (2007). A Nova Diplomacia Económica: análise e perspetivas. Lisboa: EDIUAL.
- Montezinho, J. (2014) “As lições de Seicheles”, *Expresso das Ilhas*, (Suplemento da Edição de 15 de Julho).
- Mor, B. D. (2006). Public Diplomacy in Grand Strategy. *Foreign Policy Analysis*, 2(2), 157-176.
- Morais, H. (2005). O modelo português de diplomacia económica. In Janus (Ed.), *A Nova Diplomacia* (pp.187-8). Lisboa: Universidade Autónoma de Lisboa.
- Morgenthau, H. (1990). *Escritos sobre política internacional*. Madrid: Editorial Tecnos.

- Moreira, A. (2005). *Teoria das Relações Internacionais*. Coimbra: Almedina.
- Motty, A. (2003, Julho). *Portuguese Economic Diplomacy – setting up a new generation of international trade promoters*. Paper apresentado no Fórum de Reflexão Económica e Social, Lisboa, Portugal.
- Mugobo, V. V. e Ukpere, W. I. (2011). Is Country branding a panacea or poison? *African Journal of Business Management*, 5(20), 8248-8255.
- Muldoon Jr, James P. (2005). The Diplomacy of Business. *Diplomacy and Statecraft*, 16(2), 341-359.
- Murray, S., Sharp, P., Wiseman, G. et al. (2011). The Present and Future of Diplomacy and Diplomatic Studies. *International Studies Review*, 13, 709-728.
- Murphy, C. (1987). Learning the National Interest in Africa: Focus on Cape Verde. *Transafrica Forum*, 4(2), 49-63.
- Mwenda, A. e Mutoti, N. (2011). Financial Sector Reforms, Bank Performance and Economic Growth: Evidence from Zambia. *African Development Review*, 23(1), 60-74.
- Naray, O. (2011). Commercial diplomats in the context of International Business. In Peter Bergeijk et al. (Ed.), *Economic Diplomacy: Economic and Political Perspectives* (pp. 121-148). Netherlands: Martinus nijhoff publishers/Brill academic.
- _____ (2012). Commercial diplomacy: an integrative framework. *International Journal of Diplomacy and Economy*, 1(2), pp.119-133.
- Nye, Joseph. (2005). *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. Council on Foreign Relations: PublicAffairs.
- Neto, G. D. e Veiga, F. J. (2013). Financial globalization, convergence and growth: the role of foreign direct investmen. *Journal of International Money and Finance*, 37, 161-186.
- Nitsch, V. (2007). State Visits and International Trade. *The World Economy*, 30(12), 1797-1816.
- Nonnenberg, M. e Mendonça, M. (2005). Determinantes dos investimentos diretos externos em países em desenvolvimento. *Estudos Económicos*, 35(4), 631-655.

- Önsel, Ş., Ülengin, S., Ulusoy, G. *et al.* (2008). A new perspective on the competitiveness of nations. *Socio-Economic Planning Sciences*, 42(4), 221-246.
- Ögütçü, M. e Saner, R. (2008). Fine-tuning Turkey's economic diplomacy. *Eurasia Critic Magazine*.
- O'Shaughnessy, J. e O'Shaughnessy, N. J. (2000). Testing the nation as a brand: some neglected issues. *Journal of Macromarketing*, 20(1), 56-64.
- Pereira, A. W. (1995). An Active Role for the Non-Alignment Movement – The Positive Role of the Cape Verde Islands in Seeking Solutions in Southern Africa. *Review of International Affairs*, 1(3).
- Pina, C. (2015) “The Resort Group quer marcar a diferença: Hotéis na Boa Vista e em Santiago são as próximas apostas”, *Asemana* (Suplemento da Edição de 07 de Julho).
- Ponsatí, C. (2004). Economic Diplomacy. *Journal of Public Economic Theory*, 6 (5), 675-691.
- Putman, R. (1988). Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of the Two-Level Game. *International Organization*, 42(3), 427-460.
- Qobo, M. (2010). Refocusing South Africa's economic diplomacy: the 'African Agenda' and emerging powers. *South African Journal of International Affairs*, 17(1), 13-28.
- Ramalho, J. P. (1994). Opções Estratégicas para as Pequenas Potências. *Estratégia*, Vol. VI. Lisboa: ISCSP.
- Rana, K. (2014). Diplomacy Systems and Processes: Comparing India and China. *China Report*, 50 (4), 297-323.
- Rana, K. (2011). *21st Diplomacy. A Practitioner's Guide*. Londres: Continuum.
- Rana, K. R (2007). *Asian Diplomacy: The Foreign Ministries of China, India, Japan, Singapore, and Thailand*. Geneva: DiploFoundation.
- Rana, K. (2004). Economic Diplomacy in India: a Practitioner's Perspective. *International Studies Perspectives*, 5(1), 66–70.
- Rana, K. (2002). *Inside Diplomacy*. Revised edition. New Delhi: Manas.
- Rasmussen, R. K. e Merkelsen, H. (2012). The new PR of states: How nation branding practices affect the security function of public diplomacy. *Public Relations Review*, 38(5), 810-818.

- Rose, A. (2005). The foreign service and foreign trade: embassies as export promotion. *National Bureau of Economic Research*, Working Paper n° 11111.
- Romih, D. (2014). Economic Diplomacy: the case of Slovenia. *Bulletin of the Transilvania University of Braşov*, Series V, 7(56), 180-185.
- Ruël, H. e Zuidema, L. (2012). The Effectiveness of Commercial Diplomacy. A Survey Among Dutch Embassies and Consulates. Netherlands Institute of International Relations, *Discussion Papers in Diplomacy*, n°123.
- Santos, A. (2009). Labor Flexibility, Legal Reform, and Economic Development. *Virginia Journal of International Law*, 50(1), 43-105.
- Santos, V. M. (2009). Diplomacy, old and new on the concept of economic diplomacy. In Costa Carla Guapo (Ed.), *New Frontiers for economic diplomacy: some contributions on strategic issues based on the international conference*. Lisboa: ISCSP.
- Saner, R. e Yiu, L. (2003). International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times. Netherlands Institute of International Relations, *Studies in Diplomacy*, n° 84.
- Sharma, B. e Abekah, J. (2008). Foreign Direct Investment and Economic Growth of Africa. *International Atlantic Economic Journal*, 36(1), 117-118.
- Sen, K e Velde, D. (2009) State-business relations and economic growth in sub-Saharan Africa. *The Journal of Development Studies*, 45(8), 1267-1283.
- Silva, A. C. (1997). *O Processo Cabo-verdiano de Transição para a Democracia*. Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento Social e Económico em África, Instituto Superior de Ciência e Tecnologia de Lisboa, Lisboa.
- Silva, J. R. (2002). *Estados e Empresas na Economia Mundial*. Lisboa: Vulgata.
- Smith, G. S. (1999). Reinventing Diplomacy: A Virtual Necessity. *United States of Institute of Peace*, Virtual Diplomacy Series 6.
- Smith, H. (1999). Caution warranted: Niche diplomacy assessed. *Canadian Foreign Policy Journal*, 6(3), 57-72.
- Starkie, D. (2012). European airports and airlines: evolving relationships and the regulatory implications. *Journal of Air Transport Management*, 21, 40-49.

- Steger, U. (2003). *Corporate Diplomacy The Strategy for a Volatile, Fragmented Business Environment*. UK: John Wiley and Sons.
- Strange, S. (1992). States, Firms and Diplomacy. *Royal Institute of International Affairs*, 68(1), 1-15.
- Stopford, J., Strange, S. e Henley, J. (1995). *Rival States, Rival Firms Competition for World Market Shares*. Cambridge University Press: Press Syndicate of University of Cambridge.
- Szondi, G. (2008). *Public diplomacy and nation branding: conceptual similarities and differences*. Netherlands: Netherlands Institute of International Relations.
- Tassey, G. (2013). Beyond the business cycle: The need for a technology-based growth strategy. *Science & Public Policy*, 40(3), 293-315.
- The Heritage Foundation (2015). *Index of Economic freedom: Promoting Economic Opportunity and Prosperity*. Washington, DC: USA.
- Tolentino, C., Rocha, C. e Tolentino, N. (2008). *A importância e o impacto das remessas dos imigrantes em Portugal no desenvolvimento de Cabo Verde*. Lisboa: Alto-Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural.
- Transparency International (2014). *Corruption Perceptions Index 2014*. Berlim: Alemanha.
- Van Bergeijk, P. e Moons, S. (2013, Setembro) *Economic Diplomacy Works: a meta-analysis of its effect on international economic flows*. Paper Apresentado no MAER Colloquium, London, UK.
- Van Bergeijk, P. e Moons, S. (2009). Economic Diplomacy and Economic Security. In C. G. Costa (Ed.), *New Frontiers for Economic Diplomacy* (pp. 37-54). Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.
- Van Bergeijk, P. (2009). *Economic Diplomacy and the Geography of International Trade*. The Netherlands: Edward Elgar.
- Waller, M. J. (2009). *Strategic Influence: Public Diplomacy, Counterpropaganda, and Political Warfare*. Washington, DC: Institute of World Politics Press.
- Walter, A. (2001). NGOs, Business and International Investment: Seattle and Beyond. *Global Governance*, 7 (1), 51-73.

- Weiser, M. (1997, Março). *Virtual Tools for Real Diplomacy*. Trabalho apresentado na Conferência sobre Media Conflict and Peacebuilding na United States Institute of Peace, Washington, DC., USA.
- Woolcock, S. (2012). *European Union Economic Diplomacy. The Role of the EU in External Economic Relations*. UK: Asghate.
- Yusuf, S. (2012). Mauritius: Growing a Small Island Economy. *The Growth Dialogue*, nº 2.
- Verhagen, M. e Bleker, H. (2011). Economic Diplomacy in a Changing World. *The Hague Journal of Diplomacy*, 6(1), 171-186.

Documentos Oficiais e Relatórios de Organismos (Nacionais e Internacionais):

- AICEP Portugal Global – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (2014). Cabo Verde: Ficha de Mercado. Porto: Portugal.
- African Economic Outlook (2015). *Cabo Verde. Perspetivas Económicas em África*. Escritório Regional do Senegal.
- African Development Bank (2015). *Cape Verde Economic Outlook*. Regional Department West II.
- African Development Bank (2014). *Mauritius Strategy Paper 2014-2018*. Mauritius: Sarc department.
- African Development Bank (2010). *Cape Verde: A Success Story*. Regional Department West II.
- Azuara, O. e Almeida, R. (2012). Fostering Skills, Employability and Productivity To Promote Competitiveness in Cape Verde. *World Bank Policy Research Working Papers*, Nº 4375.
- BCV (2015). Relatório de Política Monetária. Praia: Cabo Verde.
- Bentejac, A. e Desponts, J. (2013). *Mission d'évaluation sur l'efficacité du dispositif d'appui à l'internationalisation de l'économie française*. Le Parlement de la République française.
- Briceño-Garmendia, C. M. e Benitez, D. (2011). Cape Verde's Infrastructure: A Continental Perspective. *World Bank Policy Research Working Papers*, nº 5687.

- Campos, N. e Kinoshita, Y (2003). Why does FDI go where it goes? New evidence from the transition economies. *IMF Working Paper*, nº 03/228.
- FAO (2012). *World Agriculture Towards 2030/2050*. ESA Working Paper, nº 12-03.
- Fernandes, E. e Garcia, A. (2013). *Tourism Development in Cabo Verde: Is it Time to Abandon the All-Inclusive Model?* Washington, DC: The World Bank.
- FMI – Fundo Monetário Internacional (2012). Striking an Appropriate Balance Among Public Investment, Growth, and Debt Sustainability in Cape Verde. *IMF Research Bulletin*, nº 12/280.
- FMI – Fundo Monetário Internacional (2014). Cabo Verde: 2014 Article IV Consultation-Staff Report; Press Release; and Statement by the Executive Director for Cabo Verde. *IMF Staff Country Reports*, nº12/29.
- Garcia, A., Fernandes, E. e Ramakrishnan, K (2014). *Establishing a Tourism Ministry, Board, or Institute? Selecting an Institutional Arrangement to Promote Tourism Growth in Cabo Verde*. Washington, DC: The World Bank.
- Governo de CV (2015). *Programa do Governo Para a VIII Legislatura*. Praia: Cabo Verde.
- Governo de CV (2012). *Estratégia de Crescimento e de Redução da Pobreza III*. Praia: Cabo Verde.
- Governo de CV (2008). *Parceria Especial Cabo Verde – EU: Quadro Orientador para a Implementação*. Praia: Cabo Verde.
- Hanson, G. (2001). Should countries promote foreign direct investment? UNCTAD G-24 Discussion Paper, Series nº 9.
- Kalamova, M. e N. Johnstone (2011). Environmental Policy Stringency and Foreign Direct Investment. OECD Environment Working Papers, 33, OECD Publishing.
- Macedo, J. B., et al. (2011). *Relatório do Grupo de Trabalho criado pelo Despacho do Primeiro-Ministro n.º 9224/2011: Internacionalização e Desenvolvimento*. Lisboa: Presidência do Conselho de Ministros, Secretaria-geral, colaboração Instituto de Investigação Científica Tropical.

- MFAP – Ministério das Finanças e da Administração Pública de Portugal (2009). *Avaliação do Acordo de Cooperação Cambial Cabo Verde-Portugal*. Lisboa: Portugal.
- MAEC – Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (2011). Economic diplomacy as a Strategy in International Relations. *Miradas al Exterior*, nº17.
- MTT – Ministry of Tourism & Transport (2001). *Vision 21: Tourism Development in Seychelles 2001-2010*. Republic of Seychelles: Seychelles Government.
- MTT – Ministry of Tourism & Transport (2007). *Seychelles Tourism Strategy 2017*. Republic of Seychelles: Seychelles Government.
- MCC – Millennium Challenge Corporation (2012). *Estatutos do Millennium Challenge Account Cabo Verde II*. Praia: Cabo Verde.
- MTIDE – Ministério do Turismo, Investimento e Desenvolvimento Empresarial (2015). *Plano de Marketing do Turismo de Cabo Verde 2015-2016*. Praia: Cabo Verde.
- MTIDE – Ministério do Turismo, Investimento e Desenvolvimento Empresarial (2010). *Plano Estratégico para o Desenvolvimento do Turismo em Cabo Verde 2010 – 2013*. Praia: Cabo Verde.
- OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development (2009). *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. Paris: France.
- OIT – Organização Internacional do Trabalho (2010). *Estudo Preliminar do Salário Mínimo*. Praia: Cabo Verde.
- Ortega, C. e Griffin, C., (2009). Investment Promotion Essentials: What Sets the World's Best Facilitators Apart from the Rest. World Bank, *Investment Climate in Practice*, nº 6.
- PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (2013). *Relatório do Desenvolvimento Humano*. Nova Iorque: EUA.
- UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development (2015). *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance*. Geneva: Switzerland.
- _____ (2014). Skills and foreign direct investment promotion: What Can an Investment Promotion Agency Do? *The IPA Observer*, nº 3.

- _____ (2011). Best practices in investment for development: How to utilize FDI to improve transport infrastructure – ports: Lessons from Nigeria. *Investment Advisory Series*, Series B, nº 9.
- WEF – World Economic Forum (2015). *The Global Competitiveness Report 2015-2016*. Geneva: Switzerland.
- WEF – World Economic Forum (2015). *Travel & Tourism Competitiveness Report 2015*. Geneva: Switzerland.
- World Bank (2015). *Doing Business 2015: going beyond efficiency*. Washington, DC: USA.
- _____ (2014). *Worldwide Governance Indicators: Country Data Report for Cape Verde 1996-2014*. World Bank Policy Research.
- _____ (2012). *Global Investment Promotion Best Practices 2012*. Investment Climate Department. Washington, DC: USA.

Teses e Dissertações (Mestrados e Doutoramentos):

- Barwinski, S. (2012). *Diplomacia económica portuguesa: O papel e o apoio à internacionalização das empresas*. Dissertação de Mestrado em Relações Internacionais, Universidade do Minho, Braga.
- Canto, D. P. (2009). *Parceria Especial: Cabo Verde e a União Europeia: Análise da Situação*. Dissertação de Mestrado em Relações Internacionais, ISCSP- UTL, Lisboa.
- Chantre, João (2013). *A Aviação Civil em Cabo Verde, A Sua Evolução Histórica Rumo a uma Política de Liberalização do Espaço Aéreo*. Dissertação de Mestrado em Direito Aéreo, Instituto Superior de Ciências Jurídicas e Social, Faculdade de Direito de Lisboa, Lisboa.
- Cardoso, S. (2011). *A importância da Diáspora na Política Externa de CV*. Dissertação de Mestrado em Relações Internacionais, Universidade do Minho, Braga.
- Carvalho, D. (2012). *A Gestão da Marca País: O caso da marca Cabo Verde*. Dissertação de Mestrado em Ciências Empresariais – Marketing, Faculdade de economia da Universidade do Porto, Porto.

- Évora, R. (2001). *A abertura política e o processo de transição democrática em Cabo Verde*. Dissertação de Mestrado em Ciência Política, Universidade de Brasília, Brasília.
- Ferreira, J. G. (2013). *Impacto de Variáveis Seleccionadas do Ambiente Institucional dos países da África Subsaariana na capacidade de atração de Investimento Direto Estrangeiro*. Dissertação de Mestrado em Negócios Internacionais, Instituto Politécnico de Viseu, Viseu.
- Fonseca, J. M. (2008). *A responsabilidade social das empresas em Cabo Verde – Práticas de gestão empresarial no Mindelo e na Praia*. Dissertação de Mestrado em Comunicação nas Organizações, Universidade Lusófona da Humanidades e Tecnologias, Departamento de Ciências de Comunicação, Artes e Tecnologias de Informação, Lisboa.
- Gonçalves, A. (2012). *Política externa de Cabo Verde de 1975 a 2008*. Dissertação de Mestrado em Relações Internacionais, Universidade Lusíada de Lisboa, Lisboa.
- Jacinto, A. C. S. (2005). *O alargamento da união europeia e o investimento directo estrangeiro em Portugal e nos Novos Membros: Determinantes de Localização e deslocalização de empresas – avaliação econométrica dos determinantes de atracção do IDE aplicada a Portugal*. Dissertação de Mestrado em Gestão e Estratégia Industrial, Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Economia, Lisboa.
- Joaquim, C. (2011). *A Diplomacia Económica Portuguesa e a Internacionalização da Banca: Estudo de Caso*. Dissertação de Mestrado em Ciências Económicas, Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa.
- Lee, K. M. (2009). *Nation branding and sustainable competitiveness of nations*. Dissertação de Doutoramento em Ciências Sociais, Inovação e Governance, University of Twente, Twente.
- Kamara, Y.U. (2013). *Foreign Direct Investment and Growth in Sub-Saharan Africa What are the Channels?* Dissertação de Doutoramento em Economia, University of Kansas, Kansas City.
- Lopes, M. C. (2012). *Os determinantes da internacionalização das empresas hoteleiras em Cabo Verde*. Dissertação de Mestrado em Gestão, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Portugal.

- Monteiro, A. D. (2011). *O Impacto das Energias Renováveis na Economia dos Países Emergentes – O Caso de Cabo Verde*. Dissertação de Mestrado em Gestão de Empresas, ISCTE-IUL, Lisboa.
- Nascimento, L. (2008). *Investimento directo estrangeiro em Cabo Verde*. Dissertação de Mestrado em Gestão de Empresas, ISCTE.-IUL, Lisboa.
- Reis, V. (2000). *Principais estratégias de desenvolvimento em confronto na República de Cabo Verde após a Independência*. Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento Social e Económico em África: Análise e Gestão, ISCTE, Lisboa.
- Tavares, A. (2010). *A Importância da Política Externa no Processo do Desenvolvimento: O Caso Paradigmático de Cabo Verde*. Dissertação de Mestrado em Ciência Política e Relações Internacionais, Universidade Nova de Lisboa, Lisboa.
- Vieira, A. (2012). *Política Externa Contemporânea de Cabo Verde: a aposta na política externa como motor de desenvolvimento*. Dissertação de Mestrado em Relações Internacionais, Universidade da Beira Interior, Covilhã.

Legislação Consultada:

- Boletim Oficial, República de Cabo Verde – Decreto-Lei n.º 34/2013, de 24 de Setembro de 2013.
- Boletim Oficial n.º 4, I Série, República de Cabo Verde – Lei n.º 26/VIII/2013 de 21 de Janeiro.
- Boletim Oficial n.º 20, I Série, Suplemento, República de Cabo Verde, 14 de Junho de 2011.
- Boletim Oficial de Cabo Verde (2008). Resolução n.º 73/VII/2008, de 19 de Junho. B.O. n.º 22/08, I Série.
- Diário da República de Portugal, I Série, n.º 197 – Decreto-Lei n.º 197/2015, de 08 de Outubro.
- Diário da República de Portugal, I Série, n.º 208 – Decreto-Lei n.º 229/2012 de 26 de Outubro de 2012.
- Diário da República de Portugal, I Série, n.º 55 – Resolução do Conselho de Ministros n.º 35/2012 de 16 de Março de 2012.

Diário da República de Portugal, I Série, n.º 205 – Resolução do Conselho de Ministros n.º 44/2011 de 25 de Outubro de 2011.

Diário da República de Portugal, II Série, n.º 141 – Despacho do Primeiro-Ministro n.º 9224/2011, de 25 de Julho.

Diário da República de Portugal, I Série, n.º 241 – Resolução do Conselho de Ministros n.º 115/2009 de 15 de Dezembro.

Diário da República de Portugal, I Série, n.º 208(b) – Decreto-Lei n.º 204/2006, de 27 de Outubro.

Diário da República de Portugal, I Série, n.º 216 – Resolução do Conselho de Ministros n.º 152/2006 de 9 de Novembro de 2006.

Web-grafia:

CVInvest – Cabo Verde Investimentos. Documentos: Incentivos por sector. Disponível em: <http://www.cvinvest.cv/sectors>.

CIA – Central Intelligence Agency. The World FactBook. Cape Verde: Database e Country Profile. Disponível em: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/cv.html>.

DBIS – Department for Business Innovation and Skills, United Kingdom. Disponível em: <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-business-innovation-skills>.

EIU – Economist Intelligence Unit. Cape Verde: Database e Country Profile. Disponível em <http://country.eiu.com/cabo-verde>.

FCO – Foreign and Commonwealth Office, United Kingdom. Disponível em: <https://www.gov.uk/government/organisations/foreign-commonwealth-office>.

GTI – Germany Trade and Invest. Disponível em: <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/welcome.html#trade>.

IF – Invest in France. Disponível em: <http://invest.businessfrance.fr/>.

INECV – Instituto Nacional de Estatísticas de Cabo Verde. Disponível em: <http://www.ine.cv/>.

INTRACEN – International Trade Centre. Market Analysis Tools: Trade Statistics 2001-2014. Disponível em: <http://legacy.intracen.org/marketanalysis/default.aspx>.

MAEF – Ministério dos Assuntos Económicos e Financeiros, República da França. Disponível em: <http://www.economie.gouv.fr/les-ministeres>.

MFAA – Ministério Federal da Alimentação e da Agricultura, República Federal da Alemanha. Disponível em: http://www.bmel.de/EN/Homepage/homepage_node.html.

MFAEE – Ministério Federal para os Assuntos Económicos e de Energia, República Federal da Alemanha. Disponível em: <http://www.bmwi.de/EN/Topics/foreign-trade.html>.

MFCDE – Ministério Federal para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, República Federal da Alemanha. Disponível em: <http://www.bmz.de/en/>.

MFEP – Ministério Federal da Educação e Pesquisa, República Federal da Alemanha. Disponível em: <http://www.bmbf.de/en/index.php>.

MFP – Ministério das Finanças e Planeamento, República de Cabo Verde. Disponível em: <http://www.minfin.gov.cv/>.

MRE – Ministério das Relações Exteriores de Cabo Verde. Disponível em:

MREE – Ministério das Relações Exteriores e Europeias, República da França. Disponível em: <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/>.

UKTI – United Kingdom Trade and Investment. Disponível em: <https://www.gov.uk/government/organisations/uk-trade-investment>.

UK Export Finance – United Kingdom Export Finance. Disponível em: <https://www.gov.uk/government/organisations/uk-export-finance>.

Ubifrance – French Agency for International Business Development. Disponível em: www.ubifrance.fr.

WTO – World Trade Organization. Trade Statistics database: Cape Verde. Disponível em: https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/cape_verde_e.htm.

Bibliografia Consultada e Relevante, mas não Citadas:

- Asquer, A. (2012). What is Corporate Diplomacy? And, Why does it Matter? *Journal of Multidisciplinary Research*, 4, (3), 53-63.
- Cabral, A. (1974). *Alguns Princípios do Partido*. Lisboa: Seara Nova.
- Hocking, B., e McGuire, S. (2002) Government-Business Strategies in EU-US Economic Relations: The Lessons of the Foreign Sales Corporations Issue. *Journal of Common Market Studies*, 40 (3), 449-470.
- Hoon Oh, C. e Selmier II, W.T. (2008). Expanding international trade beyond the RTA border: The case of ASEAN's economic diplomacy. *Economics Letters*, *Economics Letters*, 100(3), 385-387.
- Huijgh, E. e Byrne, C. (2012). Opening the Windows on Diplomacy: A Comparison of the Domestic Dimension of Public Diplomacy in Canada and Australia. *The Hague Journal of Diplomacy*, 7, 395-420.
- Jones-Bos, R., Raes, S. e Kader, R. (2012). Value for money: a network approach to Dutch economic and commercial diplomacy in the USA. *International Journal of Diplomacy and Economy*, 1(2), 134-146.
- Okano-Heijmans, M. (2012). Japan's New Economic Diplomacy: Changing Tactics or Strategy? *Asia-Pacific Review*, 19(1), 62-87.
- Papadimitriou, P. e Pistikou, V. (2014). Economic Diplomacy and Security in Sovereign States. *Procedia Economics and Finance*, 9, 42-65.
- Spero, J. (1993). Economic Diplomacy: Key to Domestic Prosperity. *US Department of State Dispatch*, 4(24), 434-36.
- Sebastian, J. (2010). Providing Incentives for Investment. World Bank Group. *Investment Climate in Practice*, nº 6.

11. APÊNDICE

APÊNCICE I

Tabela – Entrevistas realizadas (instituições e data)

Instituição / Personalidade	Data (2015)
Presidente da CVInvest	23 de Janeiro
Presidente da Câmara de Comércio, Indústria e Serviços de Sotavento (CCISS)	26 de Janeiro
Presidente da Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação (Representante do MTIDE)	27 de Janeiro
Presidente da Câmara Municipal da Praia e Líder do Movimento para a Democracia (MPD)	28 de Janeiro
PCA da Unitel t+	28 de Janeiro
PCA do Banco Angolano de Investimentos	29 de Janeiro
PCA da CVGarante	29 de Janeiro
Diretor dos Assuntos Globais do Ministério das Relações Exteriores	30 de Janeiro
S.E. Presidente da República de CV	30 de Janeiro

Fonte: Elaboração própria.

As entrevistas, como se constata pela tabela anterior, foram realizadas ao:

- Diretor dos Assuntos Globais do Ministério das Relações Externas (responsável pela definição de políticas sobre a diplomacia económica);
- Ao Presidente da CVInvest (a CInvest é a instituição cabo-verdiana homóloga da AICEP),
- Ao Presidente da Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação (a ADEI é a instituição cabo-verdiana homóloga da IAPMEI);
- Ao Presidente da Câmara de Comércio, Indústria e Serviços de Sotavento;
- Ao Presidente da Câmara Municipal da Praia e líder do MPD (maior partido da oposição);
- Ao PCA da Unitel t+;
- Ao PCA do Banco Angolano de Investimentos;
- Ao PCA da CVGarante.
- À Sua Excelência, o Presidente da República de CV.

APÊNDICE II

Guião Piloto das Entrevistas



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Pedro Baptista

Público-alvo: Personalidades e entidades incontornáveis dentro do contexto económico e diplomático de Cabo Verde.

Enquadramento

O modelo de Diplomacia Económica sobre o qual a entrevista se debruça tem como missão utilizar a influência diplomática cabo-verdiana e os recursos existentes ao nível do Ministério das Relações Externas e do Ministério do Turismo, Investimento e Desenvolvimento Empresarial no sentido de criar e explorar oportunidades para as empresas de Cabo Verde e para a economia nacional.

O objetivo permanente do modelo de Diplomacia Económica deverá ter presente a necessidade de criar e explorar oportunidades para as empresas e para a economia nacional, através da sua internacionalização, do incremento das exportações, da atração de mais e melhor turismo e da contribuição para captação de investimento direto estrangeiro de qualidade.

Em suma, este modelo pode potenciar um ciclo virtuoso em que a diplomacia e a economia se alavancam mutuamente em prol de mais e melhores exportações nacionais, da internacionalização das empresas cabo-verdianas, da promoção de Cabo Verde como destino turístico e da imagem do país, das empresas cabo-verdianas e da marca Cabo Verde no exterior.

Questões

A política externa de Cabo Verde tem-se pautado, ao longo dos últimos anos, pela *práxis* diplomática pura e clássica, que, não obstante, proporcionou a inserção dinâmica do país em diversos espaços de cooperação internacional e estreitou as relações do país com parceiros estratégicos. Contudo, nas últimas décadas, o mundo sofreu modificações que acentuaram o peso dos aspetos económicos e comerciais na vida dos Estados e das sociedades.

1. Perante este facto, que papel deverá assumir a diplomacia económica na política externa do país?

Os eixos fundamentais da política externa de Cabo Verde são: i) uma diplomacia ao serviço do desenvolvimento na era da globalização; ii) uma política externa de afirmação de Cabo Verde no mundo; iii) afirmação das comunidades cabo-verdianas no exterior.

2. Como é que se deverá reorientar a diplomacia estadual com foco em atividades da diplomacia económica e/ou comercial?

3. Que tipo de articulação deverá existir entre a prática diplomática económica de Cabo Verde e os objetivos da política económica do país?

4. E que tipo de articulação orgânica e funcional é que a dinâmica entre as instituições estaduais deverão assumir com as empresas privadas do país na prossecução do desenvolvimento económico?

5. Na sua opinião, o que se pode fazer para melhorar as nossas redes de *intelligence* económica e comercial e de *networking* institucional?

6. Segundo o ranking da *Doing Business*, entre 189 economias mundiais, Cabo Verde encontra-se no 122º lugar na classificação geral – Facilidade para fazer Negócios. Porquê tão mau desempenho? O que tem falhado, na sua opinião?

Decerto, tão importante como desenvolver uma prática diplomática económica eficaz é a importância de se melhorar a competitividade do país nos setores chaves da sua economia.

7. Que reformas laborais, fiscais, burocráticas, entre outras, precisam ser promovidas de forma a aumentar a competitividade de Cabo Verde e, conseqüentemente, o seu nível de atratividade de IDE?

8. Que aspetos apontaria como fundamentais para aumentar a captação de melhores fluxos de investimento para Cabo Verde? E quais os setores que deverão ser alvo de maior promoção neste sentido?

9. Que mercados devem ser priorizados na atração de IDE, a nível global? Que tipo de estratégia deve o país usar face aos mercados *core* na atração de IDE?

10. Neste contexto, como podemos fazer uso da privilegiada localização geográfica e do clima de estabilidade política e social para potencializar a competitividade de Cabo Verde?

Cabo Verde tem acordos comerciais que lhe permitem condições de acesso preferenciais aos mercados da União Europeia (Regime SPG+), da CEDEAO (Comunidade Económica dos Países da África Ocidental), dos Estados Unidos da América (AGOA) e do Canada (Nova Iniciativa para África).

11. Como podem as empresas Cabo-verdianas canalizar as oportunidades que estes acordos comerciais aportam?

12. Ainda sobre os acordos supra descritos, de que forma o país pode se transformar numa plataforma de serviços para as empresas internacionais que queiram abordar os mercados com que Cabo Verde tem em vigor tais acordos de comércio, nomeadamente a CEDEAO?

13. Quais são, na sua opinião, as maiores dificuldades/ameaças à internacionalização das empresas cabo-verdianas? E quais os setores com maiores potenciais de internacionalização?

14. Que mercados destacaria como sendo prioritários para a internacionalização das empresas cabo-verdianas?

15. O que podemos fazer para capacitar de melhor forma as empresas que queiram internacionalizar? E qual a capacidade da economia cabo-verdiana em financiar tanto projetos de internacionalização das empresas nacionais como as ações de IDE?

16. Relativamente ao turismo, qual é a política turística do governo e que plano estratégico é que se deve delinear para impulsionar o turismo nacional?

17. Que tipo de articulação deverá existir entre o turismo e o ambiente, o património cultural, as infraestruturas e o transporte aéreo?

18. Qual é o perfil do consumidor/turista que se pretende para Cabo Verde? Qual é a proposta de valor do “Destino Cabo-Verde” tendo em conta mercados concorrentes?