

Macro e microeconomia da diplomacia

PAULO ROBERTO DE ALMEIDA*

A política externa possui a sua própria economia, que poderia ser definida como a forma pela qual os diplomatas organizam seus recursos escassos (talentos, discursos, missões de representação, reuniões bilaterais, participação em foros multilaterais, enfim coquetéis e recepções), que poderiam ter usos alternativos, na produção de determinados “bens” diplomáticos (tratados, acordos, convênios de cooperação), em função de custos e benefícios percebidos no processo diplomático, segundo uma alocação “ótima” desses recursos. Esses bens ou “mercadorias” serão depois distribuídos para o consumo da sociedade que emprega esses diplomatas, sob a forma de melhores oportunidades de exportação, maior segurança externa, novas possibilidades de usufruir e de conceder cooperação externa, captura de talentos externos, fontes adicionais de financiamento, *bref*, qualquer resultado suscetível de maximizar o bem estar nacional.

Em função dessa definição ampla, pode-se ter uma macroeconomia da diplomacia – que trataria, mais bem, do produto bruto diplomático, do pleno emprego e da renda diplomática, sua distribuição entre os próprios, bem como das questões de concorrência entre diplomatas, ou do monopólio que alguns exercem sobre determinadas atividades – ou uma microeconomia, voltada, por exemplo, para a produtividade marginal do diplomata

(ou seus rendimentos decrescentes), a economia de escala numa Secretaria de Estado, a especialização, a divisão do trabalho e a interdependência nas lides diplomáticas, bem como os fatores de depreciação de um diplomata, que só deveria normalmente intervir depois de uma análise atuarial sobre sua função de lucros e perdas (sem qualquer abuso contábil, entenda-se), embora em alguns casos se recomende uma forte injeção fiscal.

No plano internacional igualmente, o que aliás é o próprio da diplomacia, deve-se considerar as vantagens comparativas dos diversos serviços diplomáticos, os fluxos de capital diplomático de um país a outro, os mecanismos de câmbio diplomático (que podem implicar a desvalorização de alguns e a valorização de outros), as assimetrias existentes entre os diversos serviços, bem como a atuação dos governos, que influenciam o desempenho do produto diplomático ou seu posicionamento no cenário internacional (através de subsídios maciços, por exemplo). Nos tempos que correm, de globalização das relações exteriores e de neoliberalismo diplomático, já não são mais operacionais as antigas doutrinas socialistas da diplomacia, muito embora muitos ainda acreditem no caráter de classe da política externa, tanto que continuam a achar que os diplomatas são todos uns “punhos de renda”, que vivem de salto alto pulando de uma

recepção para outra. Poucos se dão conta, entretanto, que com a depreciação das línguas e o acesso disseminado a recursos externos via Internet – afinal de contas, hoje em dia qualquer um fala inglês e até cachorro de madame já tem correio eletrônico –, o diplomata perdeu seu antigo monopólio (e fonte de lucros?), tendo seus salários tão depreciados que formou-se, nos estratos inferiores ou iniciais da carreira, um verdadeiro lumpesinato diplomático, verdadeiro exército industrial de reserva diplomático que moureja em condições pouco condizentes com sua antiga aura de fama e brilho.

Os exercícios que se seguem ostentam a preocupação de determinar como os fatores de produção da atividade diplomática têm seus preços fixados no mercado, o que conformaria, idealmente, uma teoria da distribuição diplomática. Na prática, porém, as relações de poder são tão ou mais importantes, na vida diplomática, que as relações de mercado, que são fortemente condicionadas pela intervenção dos governos, os patronos por excelência dos diplomatas, que não podem assim exercer livremente seus talentos (tanto porque o mercado para eles é imperfeito, com vários monopólios “naturais”). Tentaremos, sem embargo, examinar os modelos alternativos de distribuição diplomática, sabendo que alguns elementos – vaidade, compadrio, pistolões – terão de ser deixados de lado, uma vez que dificilmente são mensuráveis a ponto de permitir sua integração numa equação matemática ou numa curva de regressão. O autor espera contribuir mediante este esforço para a conformação de uma verdadeira teoria econômica da diplomacia, vertente pouco explorada da ciência econômica que ainda aguarda o seu Marx, o seu

Keynes, o seu Hayek ou o seu Friedman (muito embora ela tenha tido entre nós essa figura híbrida que foi Roberto Campos). Essa teoria da economia diplomática deveria compreender, ademais das funções conhecidas em economia – basicamente derivadas das leis da oferta e da procura diplomática – uma teoria do crescimento diplomático, que enfocaria também os problemas de desenvolvimento dessa profissão hoje banalizada (com tratamento de itens específicos como a pobreza a qualidade de vida do diplomata, a discriminação de gêneros nos padrões ocupacionais e, eventualmente, no plano externo, a questão do tratamento preferencial e mais favorável para os diplomatas de menor desenvolvimento relativo).

Aqueles que discordarem dos cálculos econométricos do autor, podem contatá-lo no seguinte endereço: pralmeida@mac.com. Para maiores esclarecimentos sobre os fundamentos da teoria econômica aqui desenvolvida, recomendo consultar os manuais disponíveis no mercado, sendo que o “velho” livro introdutório de Paul A. Samuelson permanece surpreendentemente atual (pelo menos para os padrões dos diplomatas), mas ele poderia ser utilmente complementado pela teoria do comércio diplomático estratégico de Paul Krugman.

Algumas questões de economia diplomática (tratamento sucessivo em capítulos).

- 1) O Itamaraty dispõe de um “monopólio natural” no terreno da política externa; não tem concorrentes no País, ou muito poucos;
- 2) Ele tem inegáveis “vantagens comparativas estáticas” para tratar dos assuntos que são os seus, mas outros

serviços estão criando vantagens comparativas dinâmicas;

3) Ele apresenta “economias de escala”, que podem ser ainda mais otimizadas com a modernização de seus métodos de trabalho: ele faz bom uso de seus recursos escassos?

4) Quais “externalidades” influenciam o trabalho do Itamaraty?

5) Pode-se medir a “produtividade marginal” de um diplomata?

6) Quais seria a relação de “custo-benefício” do diplomata: a estabilidade é um *asset* ou uma *liability*?

7) Como poderia ser operado o “controle do fluxo produtivo” e o “ciclo dos produtos” no Itamaraty?; pode-se obter maiores ganhos com uma nova estrutura organizacional e nova apresentação dos produtos?; uma estratégia de marketing é aconselhável?

8) Como colocar em funcionamento a “defesa da concorrência” no Itamaraty?; ele pode operar segundo os princípios da “market contestability”?; havendo maior osmose/abertura em relação à sociedade civil sua relação capital-produto seria melhor?

9) Como apresentar a “contabilidade” do Itamaraty?: nos tempos dos velhos Relatórios do Império isso era mais fácil, agora é difícil obter-se até mesmo um “relatório aos credores”;

10) Crescimento zero da diplomacia?; como enfrentar a obsolescência das técnicas produtivas e a depreciação do capital diplomático?

Respostas tentativas a estas questões (por certo não exaustivas) nos próximos capítulos deste folheto.



* **PAULO ROBERTO DE ALMEIDA** é Doutor em Ciências Sociais, Mestre em planejamento econômico e autor de *Formação da Diplomacia Econômica no Brasil* (São Paulo: Senac, 2001)