

*A Relevância das Câmaras de Comércio como instrumento de
Diplomacia, Comércio e Cultura Interestatal no Mundo Global
– A Câmara de Comércio Luso-Britânica*

Ana Cristina Simões Capela Isidoro

Mestrado em Ciência Política e Relações Internacionais

Área de Especialização em Relações Internacionais

junho de 2021

“É preciso sentir a necessidade da experiência, da observação, ou seja, a necessidade de sair de nós próprios para aceder à escola das coisas, se as queremos conhecer e compreender.”

Émile Durkheim

Relatório de Estágio apresentado para o cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Ciência Política e Relações Internacionais (Área de Especialização em Relações Internacionais) sob a orientação científica da Professora Doutora Teresa Ferreira Rodrigues, bem como sob orientação institucional da Doutora Helena Fernandes no decorrer do Estágio Curricular na Câmara de Comércio Luso-Britânica.

Aos meus pais, Eva Maria Capela e António José Isidoro, dedico este Relatório de Estágio, por todo o amor, alegria, força, incentivo, amparo e confiança depositados em mim de forma incansável.

Agradecimentos

O presente Relatório de Estágio não poderia ser concluído com sucesso sem o devido agradecimento a todos aqueles que contribuíram, de forma muito positiva e engrandecedora, para a realização do mesmo.

Primeiramente, quero agradecer à minha orientadora científica, Professora Doutora Teresa Ferreira Rodrigues, por ter aceitado o meu pedido de orientação, por toda a disponibilidade incansável, profissionalismo e amabilidade durante todo este processo, bem como pela imensa simpatia com a qual sempre me deparei. Não obstante, agradeço especialmente ao Departamento de Estudos Políticos da NOVA FCSH, bem como ao Núcleo de Integração Profissional e de Antigos Alunos (NIPAA) por todo o esclarecimento pertinente e necessário para a realização do meu Estágio e consequente Relatório de Estágio.

Agradeço igualmente à minha orientadora institucional do Estágio Curricular na Câmara de Comércio Luso-Britânica, Doutora Helena Fernandes, e ao Diretor Executivo, Chris Barton, uma vez que sempre depositaram uma grande confiança em mim, tal como sempre se mostraram presentes e atentos às minhas dúvidas e curiosidades em cada etapa desta grande aventura. Também à minha colega Holly, por toda a amizade e partilha de experiência, bem como a partilha cultural entre Portugal e o Reino Unido.

Aos meus pais, estou eternamente agradecida por todos os ensinamentos que me foram transmitindo ao longo da minha vida pessoal e académica, por terem sempre a palavra certa no momento certo, por me proporcionarem a possibilidade de ir sempre mais além e por acreditarem em mim de forma incansável.

Agradeço também ao resto da minha família, por acrescentarem ainda mais força ao meu trabalho e dedicação, bem como por estarem sempre presentes em cada etapa da minha vida, etapas essas que se tornam ainda mais especiais com o conforto familiar.

Por último, mas não menos importante, agradeço aos meus grandes amigos, especialmente à Beatriz Duarte Silva, à Beatriz Gomes, à Catarina Pereira, ao João Ricardo, ao José Escudeiro e à Mariana Santos, por estarem sempre dispostos ao apoio incondicional e por me darem uma força extraordinária.

A Relevância das Câmaras de Comércio como instrumento de Diplomacia, Comércio e Cultura Interestatal no Mundo Global – A Câmara de Comércio Luso-Britânica

Ana Cristina Simões Capela Isidoro

Resumo

O presente Relatório de Estágio serve para finalizar a Componente Não Letiva do Mestrado em Ciência Política e Relações Internacionais (Área de Especialização em Relações Internacionais) na Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa (NOVA FCSH) e, conseqüentemente, para a obtenção do grau de Mestre do mesmo. Este Estágio de cariz curricular foi realizado na Câmara de Comércio Luso-Britânica, com a duração de 6 meses, tendo como data de início dia 1 de outubro de 2020 e data de término dia 31 de março de 2021.

Com este Relatório de Estágio, pretendo fazer uma ponte de ligação entre o tema escolhido – A Relevância das Câmaras de Comércio como instrumento de Diplomacia, Comércio e Cultura Interestatal no Mundo Global – e o estudo de caso que é a Câmara de Comércio Luso-Britânica. Para tal, existirá primeiramente uma reflexão teórica sobre a Diplomacia, o Comércio Internacional e a Cultura como três grandes motores das Relações Internacionais no Mundo Global, sobre a relevância Interestatal das Câmaras de Comércio e, conseqüentemente, existirá também um foco teórico no que diz respeito às relações bilaterais entre Portugal e o Reino Unido (relações bilaterais diplomáticas, comerciais, culturais e a questão do Brexit). Não obstante, existirá uma ênfase sobre o funcionamento da instituição onde decorreu o Estágio, a Câmara de Comércio Luso-Britânica e, por fim, uma alusão e descrição detalhada das atividades realizadas, do conhecimento e das competências adquiridos, bem como uma reflexão, retrospectiva e perspectivas futuras sobre as mesmas.

PALAVRAS-CHAVE: Câmara de Comércio Luso-Britânica (CCLB); Diplomacia, Comércio, Cultura, Relações Internacionais

*The Relevance of Chambers of Commerce as an instrument of Inter-State Diplomacy,
Commerce and Culture in the Global World – British-Portuguese Chamber of
Commerce*

Ana Cristina Simões Capela Isidoro

Abstract

This Internship Report serves to finalize the Non-Teaching Component of the Master's degree in Political Science and International Relations (Field of Expertise in International Relations) at Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa (NOVA FCSH) and, consequently, to obtain the Master's degree. This curricular internship was held at the British-Portuguese Chamber of Commerce and it lasted 6 months, starting on October 1, 2020 and ending on March 31, 2021.

With this Internship Report, I intend to bridge the chosen theme - The Relevance of Chambers of Commerce as an instrument of Inter-State Diplomacy, Commerce and Culture in the Global World - and the case study that is the British-Portuguese Chamber of Commerce itself. To this end, there will be first a theoretical reflection on Diplomacy, International Trade and Culture as three major drivers of International Relations in the Global World, on the Inter-State relevance of Chambers of Commerce and, consequently, there will also be a theoretical focus on bilateral relations between Portugal and the United Kingdom (bilateral diplomatic, commercial, cultural relations and Brexit itself). Nevertheless, there will be an emphasis on the functioning of the institution where the Internship took place, the British-Portuguese Chamber of Commerce. Last but not least, a reference and a detailed description of the activities carried out, the knowledge and the skills acquired, as well as a reflection, retrospective and future perspectives on them.

KEYWORDS: British-Portuguese Chamber of Commerce (BPCC); Diplomacy; Commerce; Culture; International Relations

Índice

Introdução	9
Capítulo I: As Relações Internacionais e o Mundo Global	11
I.1 Diplomacia.....	13
I.2 Comércio Internacional.....	17
I.3 Cultura	21
Capítulo II: A Relevância Interestatal das Câmaras de Comércio	23
Capítulo III: A Câmara de Comércio Luso-Britânica	29
III.1 CCLB na sua génese	30
III.2 Organização.....	32
III.3 Missão	35
III.4 Atividades e Serviços	37
Capítulo IV: As Relações bilaterais entre Portugal e o Reino Unido	41
IV.1 Relações bilaterais diplomáticas e comerciais	42
IV.2 Relações bilaterais culturais	47
IV.3 Brexit: o desafio.....	50
Capítulo V: Estágio Curricular na CCLB	53
V.1 Introdução.....	53
V.2 Apresentação das Atividades Realizadas	54
V.3 Conhecimento e Competências Adquiridos	59
V.4 Reflexão, Retrospectiva e Perspetivas Futuras	63
Considerações Finais	64
Referências Bibliográficas	68
Anexos	71

Lista de Abreviaturas

CCLB – Câmara de Comércio Luso-Britânica

BPCC – British-Portuguese Chamber of Commerce

RI – Relações Internacionais

PME – Pequenas e Médias Empresas

ONU – Organização das Nações Unidas

FMI – Fundo Monetário Internacional

BIRD – Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento

OIC – Organização Internacional do Comércio

GATT – General Agreement on Tariffs and Trade

OMC – Organização Mundial do Comércio

GATS – Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços

TRIPS – Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio

UE – União Europeia

EFTA – European Free Trade Association

AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

Introdução

Face ao desenvolvimento exponencial que se tem verificado ao longo dos séculos, principalmente ao longo dos séculos XX e XXI, no que diz respeito ao crescimento, à expansão e à prosperidade dos grandes motores das Relações Internacionais (RI) no Mundo Global, motores como a Diplomacia, o Comércio Internacional e a Cultura, têm vindo a mostrar-se deveras pertinentes e fundamentais para uma maior ligação entre os variados países. É certo que o fenómeno Globalização veio trazer um maior alerta e consciencialização para o desenvolvimento inevitável no que diz respeito a aspetos como a política, a economia e a cultura, sendo que passa a existir uma maior necessidade de equilibrar e fomentar esses mesmos motores, de modo a potencializar, a uma maior escala, os vários setores de atividade. Com isto, surge uma grande plataforma para as Multinacionais e Pequenas e Médias Empresas (PME) e, conseqüentemente, para o ressurgimento das Câmaras de Comércio como veículos de apoio diplomático, comercial e cultural para uma melhor e maior internacionalização dessas mesmas Multinacionais e PME com outras empresas de maior porte.

Assim, o tema escolhido – A Relevância das Câmaras de Comércio como instrumento de Diplomacia, Comércio e Cultura Interestatal no Mundo Global – enquadra-se perfeitamente na minha Área de Especialização (Relações Internacionais), uma vez que as Câmaras de Comércio se tornaram plataformas fundamentais na obtenção de relações diplomáticas, comerciais e culturais entre os vários Estados e, potencialmente, para o Mundo Global. Igualmente, torna-se um tema bastante interessante, pois permite um maior conhecimento sobre as mesmas, conhecimento esse que ainda não se encontra muito bem enraizado na sociedade. Para um melhor entendimento deste tema, o estudo de caso é a Câmara de Comércio Luso-Britânica (CCLB), instituição onde decorreu o Estágio Curricular. A realização de um Estágio Curricular fomenta sempre um conhecimento mais íntegro e mais prático do que se pretende abordar, sendo que estagiar na CCLB possibilitou um maior entendimento e um estudo de caso favorável para enquadrar e perceber o tema escolhido, devido também à longa e vasta aliança entre Portugal e o Reino Unido, onde as relações diplomáticas, comerciais e culturais são imensas.

O Relatório de Estágio encontra-se dividido em cinco capítulos, sendo que os primeiros quatro capítulos estão relacionados com o enquadramento teórico da temática do Estágio Curricular e o restante capítulo dedicado ao Estágio Curricular em si. O primeiro capítulo insere-se nas Relações Internacionais e o Mundo Global, onde estarão presentes os motores Diplomacia, Comércio Internacional e Cultura, bem como os seus conceitos. O segundo capítulo centra-se na Relevância Interestatal das Câmaras de Comércio, para um melhor entendimento sobre o aparecimento e funcionamento das mesmas. O terceiro capítulo centra-se na caracterização institucional do Estágio, a Câmara de Comércio Luso-Britânica, sendo apresentados a sua génese, organização, missão, atividades e serviços. No quarto capítulo encontram-se designadas as Relações bilaterais entre Portugal e o Reino Unido, maioritariamente nos séculos XX e XXI (relações bilaterais diplomáticas e comerciais, culturais e a questão do Brexit). O quinto e último capítulo corresponde ao Estágio Curricular em si, focando-se na descrição e análise das atividades realizadas, nos conhecimentos e competências adquiridos e uma reflexão, retrospectiva e perspetivas futuras. Por fim, encontram-se as considerações finais.

No que diz respeito aos objetivos deste trabalho, surgem os seguintes:

- Compreender o impacto das Câmaras de Comércio a nível diplomático, comercial e cultural no domínio das Relações Internacionais;
- Compreender a importância da Câmara de Comércio Luso-Britânica na cooperação bilateral comercial e cultural entre Portugal e o Reino Unido;
- Desenvolver o ponto de ligação entre a Câmara de Comércio Luso-Britânica e as suas Relações Diplomáticas;
- Perceber o impacto do Brexit nas relações bilaterais diplomáticas, comerciais e culturais entre Portugal e o Reino Unido.

O procedimento metodológico deste trabalho centra-se no modelo descritivo do enquadramento teórico e do estudo de caso escolhido, Câmara de Comércio Luso-Britânica.

Todos estes pontos culminam com as duas questões de partida – Qual a importância das Câmaras de Comércio no desenvolvimento das relações diplomáticas, comerciais e culturais no âmbito das Relações Internacionais? – De que forma é que a Câmara de Comércio Luso-Britânica contribui para a cooperação bilateral diplomática, comercial e cultural entre Portugal e o Reino Unido?

Capítulo I: As Relações Internacionais e o Mundo Global

É certo que as Relações Internacionais (RI) apresentaram e continuam a apresentar, de forma muito pertinente, uma grande importância no desenvolvimento das relações, a todos os níveis, entre os diferentes países do Mundo. Como afirma em *“Relações internacionais: conceitos básicos e aspectos teóricos”* (Jubran, Leães e Valdez, 2015, p. 9) – “O universo conceitual das RI, longe de esgotar as possibilidades analíticas, trabalha com definições e conceitos inerentes à dinâmica das relações interestatais. Nesse sentido, é comum a discussão sobre o comportamento individual de Estados em relação aos demais.”. Por outras palavras, as RI estão constantemente de mão dada com as mudanças que se vão verificando. Isto é, estão intrinsecamente ligadas ao funcionamento e à ligação entre os Estados, bem como na forma como estes se interligam, comunicam e atuam uns face aos outros. Primeiramente, as RI apresentavam um maior palco a nível político, sendo que as relações diplomáticas eram fundamentais, uma vez que as relações entre os Estados eram vistas como uma mais-valia para a prosperidade a nível nacional e internacional. A necessidade de criar uma aliança forte era imperativa para os acontecimentos futuros de determinado Estado. Consequentemente, com os desenvolvimentos brutais e no crescimento estrondoso que as sociedades, os Estados e o Mundo foram verificando, maioritariamente ao longo dos séculos XX e XXI, as RI ganharam ainda mais ênfase face ao aparecimento do fenómeno Globalização. Para um melhor entendimento deste fenómeno, torna-se pertinente o conceito apresentado em *“Runaway World: How Globalization is Reshaping Our Lives”* (Giddens, 2003, p. 10) – “Globalisation is a political technological and cultural, as well as economic. It has been influenced above all by developments in systems of communication (...)”. A ordem internacional começa a deparar-se com a visão de um novo futuro, futuro esse que se mostra muito promissor no que diz respeito à aproximação dos vários países. Tal visão deve-se também ao pós-II Guerra Mundial, com a criação da Organização das Nações Unidas (ONU). Esta organização potencializou o despoletar ainda maior da Globalização, tendo como objetivo a adoção de regimes democráticos, com base nos direitos humanos.

Para além da maior importância que o aspeto político ganhou face a este fenómeno, os aspetos comerciais e culturais escalaram exponencialmente face a este mesmo. Assim, é plausível afirmar, em grosso modo, que a Diplomacia, o Comércio Internacional e a Cultura começam a ganhar um novo e/ou maior peso nas RI, sendo então os grandes três motores das Relações Internacionais no Mundo Global.

I.1 Diplomacia

Como referido anteriormente, a Diplomacia é um motor deveras importante nas relações internacionais e, conseqüentemente, no Mundo Global. Este motor sempre foi visto como algo relacionado somente com a política externa dos vários Estados, no sentido em que promove, assegura e aconselha as relações interestatais. Como evidencia em *“For Diplomacy: Representation and the Study of International Relations”* (Sharp, 1999, p.33) – “(...) diplomacy remains the «engine room» of international relations.”. Sendo visto como primeiro instrumento das RI neste presente trabalho, a Diplomacia, desde cedo, focou-se com mais ênfase nas relações políticas, visto que estas relações tão importantes eram abordadas tendo em conta, primeiramente, os interesses políticos dos Estados. Isto é, as relações políticas eram o ponto de partida no cerne da Diplomacia e como se constata em *“MODERN DIPLOMACY”* (Barston, 2019, p.3) – “Traditionally, diplomacy has been associated with (...) formal representations, protocol and participation in the diplomatic circuit of a national capital or international institution.”. Sendo o despoletar da relação entre os demais Estados, a Diplomacia ganha, então, uma nova dimensão e importância com a Convenção de Viena sobre as Relações Diplomáticas, que apresentou data de conclusão em 1961 e que elaborou os seguintes pontos presentes no site do [MINISTÉRIO PÚBLICO PORTUGAL](#):

- “Considerando que, desde tempos remotos, os povos de todas as nações têm reconhecido o estatuto dos agentes diplomáticos”;
- “Conscientes dos propósitos e princípios da Carta das Nações Unidas relativos à igualdade soberana dos Estados, à manutenção da paz e da segurança internacional e ao desenvolvimento das relações de amizade entre as nações”;
- “Persuadidos que uma convenção internacional sobre relações, privilégios e imunidades diplomáticas contribuirá para o desenvolvimento de relações amistosas entre as nações independentemente da diversidade dos seus regimes constitucionais e sociais”;
- “Reconhecendo que a finalidade de tais privilégios e imunidades não é beneficiar indivíduos, mas sim a de garantir o eficaz desempenho, das funções das missões diplomáticas, em seu carácter de representantes dos Estados”;

- “Afirmando que as normas de direito internacional consuetudinário devem continuar regendo as questões que não tenham sido expressamente reguladas nas disposições da presente Convenção”.

Com esta Convenção, surge um novo mundo, mundo esse que passa a existir em concordância com os pontos delineados e referidos anteriormente, bem como com o funcionamento dos Estados, enquanto Nações individuais e Nações coletivas em prol de um bem maior – o bom funcionamento das relações diplomáticas. Contudo, segundo Sharp, a Diplomacia está constantemente em mudança e em construção, uma vez que está exposta a diferentes e muito peculiares contextos sociais. Tal mudança e construção ganharam um novo peso com o pós-Guerra Fria, uma vez que surgiu uma necessidade estrondosa e imperativa de existir um representante para determinado Estado, uma vez que “diplomats not only seek to represent their states to the world, but also seek to represent that world back to their respective states, with the objective of keeping the whole ensemble together.” (Sharp, 1999, p.53). Muito mais do que existirem boas relações diplomáticas entre os Estados, é importante que haja um entendimento mútuo para com os interesses de cada Estado, de modo a ser possível chegar a bom porto a nível internacional. Assim sendo, começaram a surgir outros interesses e preocupações dentro da Diplomacia, como enumera Sharp (1999, p.45):

“These include the recent proliferation of new and often poor states requiring diplomatic representation, the decision of some states to outsource some aspects of diplomatic training to reduce costs, and, more broadly, the current pressure on academic administrations from legislations, business communities (...)”

Tais interesses e preocupações passam a dar lugar à emergência de uma nova designação, designação essa diferente da designação tradicional de Diplomacia – a Diplomacia Comercial/Económica. Apesar de o bom funcionamento da ordem internacional e a concordância entre os Estados ser algo bastante positivo, as entidades envolvidas começam a ganhar a ânsia de conseguir mais prosperidade a nível nacional, através das relações internacionais.

Como tal, é de salientar o conceito designado em “*THE WEIGHT OF ECONOMIC AND COMMERCIAL DIPLOMACY*” (A.G. van Bergeijk e Yakop, 2009, p.8) que diz – “(...) economic diplomacy is the use of international political tools (diplomacy) to obtain economic objectives and as such has actually exist ever since ancient civilisations have engaged themselves in commerce and trade”. Este novo conceito de Diplomacia mostra-se bastante lógico, no sentido em que com o pós-Guerra Fria, o Mundo passou a dispor de uma maior liberdade e as relações internacionais começaram a ser intensificadas com os aspetos comerciais e, conseqüentemente, com os aspetos económicos. Esses aspetos verificam-se em missões que envolvem Embaixadas, Consulados, Serviços Estrangeiros, Serviços Económicos, Trocas e o Comércio propriamente dito (A.G. van Bergeijk e Yakop, 2009), em que estas servem de plataforma, a grande escala, para a promoção de negócios comerciais, bem como para a promoção de novas oportunidades para empresas em crescimento. Igualmente, sustentar a Diplomacia nos aspetos comerciais e económicos traz benefícios, bem como dá uma maior e mais fidedigna credibilidade nas relações comerciais entre os Estados, visto que o ponto de ligação entre estas tem de ser eficaz e rápido na sua essência. Este tipo de Diplomacia torna possível a criação de uma base sólida e de um meio de ligação deveras forte na promoção e expansão dos produtos, ou seja, um bom “*networking*” (A.G. van Bergeijk e Yakop, 2009). Como sustentam A.G van Bergeijk e Yakop (2009, p.26):

“The emergence of new economies with very different institutions and cultural background will influence global norms and values and this will be undoubtedly have an impact on the rules of international trade and investment”

Não obstante, aliada a este conceito de Diplomacia Comercial/Económica, surge uma nova vertente do conceito de Diplomacia – a Diplomacia Cultural. Pode-se afirmar que este tipo de Diplomacia está intrinsecamente ligado com a segunda evidenciada – Diplomacia Comercial/Económica – uma vez que com a partilha dos interesses e relações comerciais entre os vários Estados surge, inevitavelmente, uma partilha da cultura de cada Estado.

Como afirma em *“Cultural diplomacy: beyond the national interest?”* (Ang, Isar e Mar, 2015, pp. 366/367):

“(...) cultural diplomacy entered common parlance in most other countries only in the 1990s. It was originally used to refer to the processes occurring when diplomats serving national governments took recourse to cultural exchanges and flows or sought to channel them for the advancement of their perceived national interests. But soon it was expanded into the exchange of ideas, information, art and other aspects of culture among nations and their peoples in order to foster mutual understanding”

Tendo em conta a afirmação anterior, é plausível constatar que esta Diplomacia Cultural se tem mostrado cada vez mais evidente ao longo dos anos, principalmente no fim do século XX e início do século XXI, visto que se baseia na cooperação entre Nações e/ou grupos de Nações. Para além das vertentes política e comercial que existem dentro da Diplomacia, existe igualmente esta vertente cultural deveras importante no que diz respeito ao contacto verbal entre os governantes de cada Estado, ou seja, na forma como a informação é partilhada consoante os interesses de cada Estado. É igualmente importante salientar que a *“(...) cultural diplomacy has also been yoked to the cause of public democracy, advocated as a more citizen-oriented form of diplomacy than the standard model”* (Ang, Isar e Mar, 2015, p.368). Em adição, é importante evidenciar que o fenómeno Globalização também potencializou este conceito de Diplomacia Cultural. Assim, o diálogo intercultural que advém do contacto entre os governantes de cada Estado torna-se a base para a dita Diplomacia Cultural, pois é uma vertente da Diplomacia que age sob práticas governamentais que pretendem interligar a questão cultural nacional e a questão internacional.

Posto isto, é visível que o conceito Diplomacia tem vindo a mostrar-se versátil e pertinente no decorrer dos tempos, devido às mudanças que se têm sentido, daí ser um dos motores fundamentais que fomenta as relações internacionais no Mundo Global.

I.2 Comércio Internacional

Seria impossível não mencionar o conceito de Comércio Internacional no que diz respeito às relações internacionais no Mundo Global. Partindo do conhecimento geral, de acordo com o *Dicionário Financeiro*, o Comércio Internacional não é nada mais nada menos do que “o conjunto de operações comerciais realizadas entre países e que são regidas por normas estabelecidas em acordos internacionais. O conceito pode referir-se tanto à circulação de bens e de serviços como ao movimento de capitais.”. Para entender o crescimento do Comércio Internacional, maioritariamente nos séculos XX e XXI, é necessário entender a filosofia por trás do grande desenvolvimento deste motor.

Assim, esse grande passo deu-se em 1776, dado o surgimento da dita economia contemporânea, que foi abordada e estabelecida com a obra *A riqueza das nações* de Adam Smith e, mais tarde, em 1817, com a obra *Princípios de economia política e da tributação* de David Ricardo. Como afirma em “*O COMÉRCIO INTERNACIONAL*” (Barral, 2007, p.12), a mudança surge com o “ideário do liberalismo político (que) grassava pelo mundo, e os princípios da democracia e da tripartição entre os poderes do Estado desafiavam o absolutismo monárquico”. Esta nova forma de pensar ia contra as práticas mercantilistas e, conseqüente, ideia protecionista que vigorava na altura – o interesse nacional era o único fator a ter em conta, bem como as trocas comerciais entre países eram vistas como uma desvantagem para o progresso comercial nacional. Começou-se, então, a dar uma nova importância ao comércio exterior, pois a lógica demonstrou que seria mais benéfico melhorar o comércio de cada Estado, a nível exterior, de modo a poder melhorar as relações do Comércio Internacional. Igualmente, “a divisão do trabalho proporcionaria o aumento da especialização e, conseqüentemente, elevaria a produtividade económica. No âmbito internacional, a divisão do trabalho resultaria das diferenças existentes entre países” (Barral, 2007, p.13). Por outras palavras, a existência de novos e únicos produtos seria uma grande forma de crescimento, uma vez que despoletaria a curiosidade e autenticidade de determinado país, bem como a importância de existirem mais e melhores relações comerciais entre os Estados traz um novo alento ao novo mundo comercial que passou a existir.

Apesar das diversas críticas que se foram sentindo com o aparecimento desta nova filosofia, críticas como a questão do Capitalismo (levantada pelas ideias socialistas), o Comércio Internacional foi ganhando grandes proporções ao longo dos séculos. Contudo, acontecimentos como o Crash da Bolsa de Nova Iorque ou o período da Grande Depressão (1929) e as duas Grandes Guerras que se avinharam pelo Mundo fora fizeram com que o Comércio Internacional se começasse a debater com as suas primeiras grandes dificuldades, mas o pós desses acontecimentos contribuiu, de forma incansável, para reerguer este grande motor, chegando mesmo o século XX a ser visto como um século de desenvolvimento fundamental a nível das relações comerciais e económicas no contexto internacional.

Posto isto, surge a questão do New Deal (1933-1937), que foi idealizada por John Kenneth Galbraith e criada oficialmente pelo Presidente do Governo dos Estados Unidos da América da altura, Franklin Roosevelt. Perante a grande crise que se espelhou pelo Mundo (como um efeito dominó), emergiu uma grande necessidade de restaurar a economia desta grande potência, bem como dos restantes países europeus lesados com todos os acontecimentos verificados até então. De acordo com Barral (2007, p.15):

“O New Deal consistiu na resposta dada por Franklin Delano Roosevelt, então Presidente dos EUA, à crise económica no período anterior. Esta resposta baseou-se no pressuposto de que a depressão tinha sido causada por instabilidade inerente ao mercado, e que a intervenção estatal era necessária para dar maior estabilidade e racionalidade à economia. Para isso, o governo norte-americano tomou uma série de medidas para tentar acabar com a Grande Depressão e reformar a economia do país, com cortes nos salários e pensões de funcionários públicos, na tentativa de diminuir o défice público, e a criação de subsídios e auxílios ao setor agrícola, de forma a proteger os fazendeiros”

Embora o New Deal tenha sido mais centrado e benéfico para os Estados Unidos da América, este também teve impacto nas potências da Europa Ocidental, uma vez que as exportações começaram a subir de novo, sendo que o Comércio Internacional começou a reerguer-se, uma vez que o crescimento comercial e económico da grande potência americana significava um igual crescimento para as grandes potências da Europa e todas as outras que se envolvessem nas ligações comerciais internacionais. Verificou-se novamente um efeito dominó, mas um efeito positivo desta vez.

Não obstante, em 1944, dá-se o grande passo para o Comércio Internacional – a questão/acordo de Bretton Woods. Este acontecimento deu-se numa zona chamada precisamente Bretton Woods e reuniu os representantes das potências ocidentais da altura, em que o objetivo principal recaía na necessidade de “criar instituições multilaterais que promovessem a cooperação e a estabilidade nas relações económicas internacionais.” (Barral, 2007, p.27). Como tal, foram criadas três instituições para alcançar tal objetivo – o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD, mais tarde intitulado como Banco Mundial) e a Organização Internacional do Comércio (OIC). O FMI foi criado com a finalidade de ajudar, em casos de emergência monetária, determinado país que fosse passível de passar por uma grande crise económica. Por sua vez, o BIRD/Banco Mundial ajudou incansavelmente os países europeus saídos da II Guerra Mundial e, mais tarde, “passou a exercer (um) papel de promoção do desenvolvimento nos países mais pobres.” (Barral, 2007, p.28). Por último, mas não menos importante, a OIC. Esta organização apresentava uma visão diferente de todos os tratados e acordos sobre o Comércio Internacional creditados até então, sendo que “propunha uma organização multilateral, com objetivos ambiciosos que açambarcavam a uniformização das regras comerciais, a promoção do comércio, do desenvolvimento e do pleno emprego” (Barral, 2007, p.28). Contudo, esta organização não chegou a ser aprovada, uma vez que não se mostraria benéfica para os Estados Unidos da América, o que ditou o contrassenso desta organização. Em contrapartida, é criado o General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), em 1947, como uma forma de resposta ao contrassenso mencionado anteriormente. Este novo acordo baseava-se na regulamentação de tarifas favoráveis para os Estados, bem como na criação de regras para os mesmos, de modo a realizarem-se relações comerciais internacionais mais amplas e justas. Ou seja, o objetivo passava por descrever “(...) as tarifas aplicáveis a milhares de produtos que transitavam no comércio internacional” (Barral, 2007, p.30). Os Estados seriam obrigados a seguir as regras dessas mesmas tarifas, aquando da exportação dos seus produtos. Ainda que tenha sido algo criado como consequência de um contrassenso da OIC, pode-se afirmar que o GATT teve imenso sucesso no decorrer dos anos, devido também às suas rondas mais importantes – Ronda de Kennedy (1964-1967), Ronda de Tóquio (1973-1979) e a Ronda de Uruguai (1986-1994) – uma vez que permitiram, de forma estrondosa, uma grande expansão do Comércio Internacional, bem como criaram uma maior ligação entre os Estados membros pertencentes à ONU e os restantes, tudo em prol de uma vasta e boa rede internacional do comércio.

Não obstante, mostrou-se igualmente importante, pois impulsionou-se e deu lugar à Organização Mundial do Comércio (OMC), organização fundada em 1995. Consequentemente, a OMC enquadrava na sua génese acordos provenientes do GATT, como o Acordo sobre Agricultura e o Acordo sobre Têxteis e Vestuário (Wolfgang Iglar, 2019), bem como criou outros igualmente importantes tais como o Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS), o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio (TRIPS) e, mais tarde, em 2017, o Acordo sobre a Facilitação do Comércio — “o primeiro acordo multilateral celebrado desde a criação da OMC” como afirma em *“A UNIÃO EUROPEIA E A ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO”* (Wolfgang Iglar, 2019, p.1). É também fundamental salientar a importância que o fenómeno Globalização teve perante o aparecimento da OMC, visto que também teve o seu impulsionamento no início dos anos 90, o que, de certa forma, tornou-se ainda mais favorável para a aproximação dos países no que diz respeito ao comércio.

Todos os esforços verificados no decorrer do século XX estenderam-se, assim, para o atual século XXI, século este que se encontra altamente globalizado na sua essência, onde as relações comerciais internacionais são um dos aspetos mais importantes para o bom funcionamento e estabilidade da ordem internacional. De facto, é plausível afirmar que o Comércio Internacional é um dos motores das relações internacionais no Mundo Global.

I.3 Cultura

Sendo a Cultura um fator imprescindível para caracterizar a essência de determinado Estado, é certo que este mesmo seja enfatizado como motor das relações internacionais no Mundo Global. Embora não exista uma definição exata e/ou correta deste conceito, torna-se pertinente salientar uma ideia do que é a Cultura, ideia essa apresentada em *“Culture in International Relations: An Introduction to the Special Issue”* (Jacquim, Oros, Verweij, 1993, p. 376) – “We put forth as a working definition that a culture could be conceived as any interpersonally shared system of meanings, perceptions and values.”. Isto é, a troca de significados, percepções, informação, valores, costumes, ideais, experiências e rituais entre diferentes Estados contribui para a partilha de culturas e, conseqüentemente, para uma mudança nas relações internacionais. É certo que este tipo de partilha já existia nos séculos passados, contudo, não estava tão bem integrada nas diferentes sociedades, pois como sugere em *“The Power Of Culture In International Relations”* (Janh, 2004, p.28) – “Culture is a «part and parcel» of traditional international relations theory and what appears as «amnesia» does not indicate an absence of the concept but rather its invisibility (...)”. Ou seja, o conceito Cultura não tinha sido bem abordado e aprofundado, sendo que essa mudança se deu majoritariamente a partir de meados do século XX, ainda que muito superficialmente, pois existia um grande foco nos assuntos políticos. Como tal, essa mudança foi impulsionada com o fim da II Guerra Mundial, visto que o mundo começou a transformar-se com o fim do conflito, bem como as ligações internacionais começaram a ganhar outra plataforma na ordem internacional. Igualmente, os dois motores das relações internacionais no Mundo Global – Diplomacia e Comércio Internacional – mencionados neste capítulo encontram-se intrinsecamente ligados com o motor Cultura, uma vez que passaram a acentuar mais nitidamente as intenções dos diferentes Estados, no que diz respeito às trocas diplomáticas e comerciais, que, por sua vez, acabaram e acabam por refletir imenso a gênese de cada cultura. Como afirma em *“CULTURAL FACTORS IN INTERNATIONAL RELATIONS”* (Anand, 1981, p.15) – “There can be no doubt that peoples or countries are affected by their cultural differences which reflect their values, outlook, intentions, interests, habits and historical hopes and fears.”.

Contudo, foi com o fenómeno Globalização que o conceito Cultura atingiu o seu auge nas RI no início e decorrer deste século XXI. Aspetos como a inovação da tecnologia foram fundamentais para esta rampa de lançamento, uma vez que as ligações começaram a ser mais facilitadas, surgiram novas formas de contacto mais rápidas e eficazes entre empresas, pessoas dentro do mesmo país e fora principalmente. Por sua vez, a transmissão de certos valores, hábitos, costumes, ideais, valores e perceções ganharam proporções estrondosas, pelo que as diversas culturas se encontram, atualmente, ligadas de forma muito próxima, independentemente da zona geográfica, enfatizando a comunicação intercultural que se tem vindo a mostrar deveras importante para o entendimento e enriquecimento entre culturas. Aliada a esta comunicação intercultural, a questão da língua é algo que não passa despercebida no motor Cultura, pois passa a existir uma nova curiosidade em aprender e/ou entender determinada língua. Com esta nova Era criada com a expansão do fenómeno Globalização e as conseqüentes transformações que se foram verificando, surge o conceito de “cultura global” (Jacquim, Oros, Verweij, 1993), conceito esse que se desdobra muito na forma como o ser humano passa a viver em concordância com o seu “ambiente natural” e com o ambiente de vivências diferentes.

Assim, a Cultura, como um dos grandes motores das relações internacionais no Mundo Global, é necessária, pois a heterogeneização que se despoletou – e que continua a despoletar-se – tem sido engrandecedora, visto que possibilita a transparência no diálogo entre os países (em decisões, acordos, etc.). Igualmente, contribui para novas formas de abordar a ordem internacional.

Capítulo II: A Relevância Interestatal das Câmaras de Comércio

As mudanças verificadas através dos grandes motores das Relações Internacionais no Mundo Global presentes neste trabalho – Diplomacia, Comércio Internacional e Cultura – permitiram, de facto, uma grande modificação da ordem internacional, bem como uma nova aproximação dos diversos países. Para além do palco internacional que os aspetos políticos, comerciais e culturais passaram a ganhar, começa a ressurgir, em peso, um antigo palco, mas igualmente com uma importante e crescente atuação – As Câmaras de Comércio.

De acordo com o conceito apresentado em “*NATIONAL CHAMBERS OF COMMERCE A PRIMER ON THE ORGANIZATION AND ROLE OF CHAMBER SYSTEM*” (Bonn e Pilgrim, 1995, p.3), as Câmaras de Comércio são:

“(...) membership organizations representing the business community and comprised of enterprises and individuals engaged in trade, industry and services. Their general purpose is to protect and promote business. They are both service and representative organizations – on the one hand providing assistance to their members and on the other advising and influencing government to create a more favorable business environment”

A génese das Câmaras de Comércio remete para séculos passados, visto que o comércio propriamente dito também se iniciou séculos passados. Assim, estas surgiram inicialmente na dita Época Medieval, com as cooperações medievais europeias e, conseqüente, cooperações comerciais (Bonn e Pilgrim, 1995). O foco destas não era tão abrangente, pois regia-se muito por “determined and supervised weights and measurements, ran arbitration boards, and administered ports and markets.” (Bonn e Pilgrim, 1995, p.3).

Por outras palavras, o negócio comercial era destinado essencialmente para as trocas necessárias entre essas mesmas cooperações. Posteriormente, como constata Bonn e Pilgrim, é com a famosa Revolução Francesa (1789-1799) que as Câmaras de Comércio transcendem a sua essência para um plano maior, um plano onde o livre comércio começa a ganhar ênfase, bem como as ligações entre os Estados estabelecem-se de forma regular. De facto, esta Revolução veio trazer um lado mais independente das Câmaras de Comércio, pois “originally, these chambers were the foremost advisory bodies of state administration” ou seja, limitavam-se a orientar e a guiar determinado Governo, consoante a legislação económica, as tarifas associadas e a promoção de negócios (Bonn e Pilgrim, 1995).

Com o decorrer dos séculos, dá-se o aparecimento de novos aspetos e, conseqüentemente, de novas mudanças na ordem internacional, o que, de certa forma, acaba por influenciar a forma como as Câmaras de Comércio passam a atuar. O fluxo internacional diplomático, comercial e cultural dos séculos XX e essencialmente XXI, bem como a expansão do fenómeno Globalização despoletaram o aparecimento das conhecidas Multinacionais e PME. Estas tornaram-se imprescindíveis para a relevância interestatal das Câmaras de Comércio, pois o Comércio Internacional começou a atingir patamares ferozes com a criação de numerosos novos negócios e empresas determinadas a entrar na rede internacional, bem como no que diz respeito às ligações entre as empresas em crescimento e as empresas já fortemente enraizadas na rede comercial internacional. Verifica-se, então, uma espécie de modernização na atuação das Câmaras de Comércio (Popescu, 2016, p.219):

“Studying the action and the involvement of chambers of commerce in the business environment is closely linked to concepts such as «economic diplomacy», «commerce», «international relations», «advocacy», «settling commercial disputes», «commercial arbitration».”

Conceitos como a Diplomacia Económica, o Comércio, as Relações Internacionais, a Advocacia, a resolução de disputas comerciais e a Arbitragem Comercial passam a fazer parte da nova génese das Câmaras de Comércio, enfatizando, assim, a sua relevância interestatal.

Os assuntos e acordos comerciais promovidos pelas Câmaras de Comércio potenciam os aspetos económicos das mesmas e, conseqüentemente, do país em questão, uma vez que têm, normalmente, o apoio do Governo e da Embaixada, sendo que existe uma postura adotada como instrumento de Diplomacia Comercial/Económica. O Comércio deveras importante, pois a rede comercial das Câmaras de Comércio começa como sendo bilateral, mas sempre com o objetivo de proclamar uma internacionalização dos seus negócios, serviços e produtos de determinado(s) país(es). Por sua vez, as Relações Internacionais são fundamentais, pois estas regem-se pelas relações bilaterais estratégicas e económicas existentes, de modo a obterem um melhor resultado na ordem internacional e no Mundo Global em que se vive. A Advocacia, pois não deixa de ser necessário existir uma defesa em prol do país em que determinada Câmara de Comércio atua, bem como é necessário que esta promova missões (entre outros serviços) sempre dentro da legislação governamental, comercial e económica do(s) país(es) em questão. Não obstante, a resolução de disputadas comerciais e a Arbitragem Comercial são igualmente fundamentais para a regulamentação de todos os aspetos comerciais entre os países. Salientando as palavras em *“The role of Chamber of Commerce System in international economic relations”* (Popescu, 2016, p.216) – “States can no longer develop their economy without adhering to international bodies able to meet the requirements imposed by the market.”. É plausível frisar que é nesse mesmo ponto que surgem as Câmaras de Comércio, pois são estas as organizações não-governamentais que estão constantemente a par do desenvolvimento das empresas, do aparecimento de novos negócios, bem como da constante atualização do mercado em que se insere determinado país, inclusive o mercado internacional, daí a relevância destas ser imensa. Com o decorrer do século XX e atual século XXI, o seu papel torna-se cada vez mais eficaz na sua essência, pois atuam em concordância com as relações diplomáticas, comerciais e culturais, possibilitando o famoso *“networking”*. Sendo um dos objetivos principais de uma Câmara de Comércio a promoção e, conseqüente, propagação de negócios comerciais e serviços, é deveras pertinente que o *“networking”* exista e persista. Este *“networking”* é uma das grandes bases das Câmaras de Comércio, pois quanto maior for, maior será a atuação destas nas relações bilaterais, bem como na sua atuação a nível internacional, no que diz respeito a novos membros, a potenciais parceiros, a novos negócios comerciais e novas oportunidades para expandir o relevo da sua existência no Mundo Global.

Para além do “*networking*” imprescindível para o bom funcionamento de uma Câmara de Comércio, surgem outros objetivos igualmente importantes que começaram a surgir com o desenrolar e desenvolver das relações internacionais no Mundo Global, objetivos esses enumerados pela *The Association of Chamber of Commerce Executives* (Popescu, 2016, p.221):

- “*Building communities (region/states/nations) to which residents, visitors and investors are attracted*”;
- “*Promoting those communities*”;
- “*Striving to ensure future prosperity via a pro-business climate*”;
- “*Representing the unified voice of the employers community*”;
- “*Reducing transactional friction through well-functioning networks.*”.

De facto, estes cinco objetivos citados refletem muito a relevância interestatal das Câmaras de Comércio, pois verifica-se claramente uma vontade de se recriarem e de melhorarem o seu funcionamento, em concordância com o funcionamento de determinado Estado e o seu Governo. Em adição, surge também a necessidade de criar um ambiente moderno, favorável e sempre disposto a alcançar o bom porto de determinada missão/negócio/produto/serviço. Não só continuam a orientar e a guiar determinado Governo nas relações comerciais/económicas, como também passam a criar “the same mission but with wider roles, functions and organizational structure, having complex instruments of action built for regional and even global economic spectrum” (Popescu, 2016, p.21). Isto é, as missões criadas pelas Câmaras de Comércio passam a ter uma nova forma e índole, tendo em conta os interesses não só de determinadas relações bilaterais, como também tendo em conta os interesses globais, pois todos esses interesses acabam por estar interligados na sua estratégia de atuação.

Como já vimos, o fenómeno Globalização foi também uma rampa de lançamento para as Câmaras de Comércio, quanto à sua relevância interestatal, uma vez que despoletaram ferozmente as Multinacionais e as PME no Comércio Internacional. Citando as palavras de Popescu (2016, p.216):

“The phenomenon of globalization led to the necessity that the international business sphere to be framed in certain rules and norms through institutions organized at European and world level. Thus, were built institutions in order to facilitate and regulate the free trade”

A forma como o Comércio Internacional tem crescido face a este fenómeno faz com que as Câmaras de Comércio estejam atentas às novidades do Mundo Global, pelo que têm em conta aspetos como a tributação, a atividade bancária, a tecnologia, o transporte, o ambiente, o investimento internacional, a energia e a política comercial (Popescu, 2016). Todos estes aspetos são a base do funcionamento das Câmaras de Comércio, pois torna-se evidente que os seus interesses estão dependentes do sucesso desses mesmos aspetos. Logo, a sua aposta favorece a relevância interestatal destas mesmas. Inclusivamente, os interesses demonstrados por determinada Câmara refletem os seus aspetos culturais, que constituem também a sua relevância interestatal, pois é crucial que haja uma concordância entre os interesses de certa Câmara e os interesses regionais e globais que se fazem sentir neste vasto Mundo Global atual, de modo a que seja possível dar a conhecer determinada cultura ao mesmo tempo que se dá a conhecer uma nova vontade de conhecer certos aspetos comerciais de determinado Estado, devido ao seu cariz cultural.

Assim, as Câmaras de Comércio apresentam uma grande relevância interestatal, pois são um importante complemento para o Governo de determinado Estado, bem como são organizações capazes de atingir instrumentos como a Diplomacia, o Comércio Internacional, bem como a Cultura a um nível muito favorável e inovador para a ordem internacional global.

Não obstante, tal relevância é bastante notória, uma vez que estão permanentemente em contacto bilateral, que, por sua vez, apela ao contacto internacional e à internacionalização dos seus objetivos, missões, serviços, produtos e/ou negócios, de modo a atingir a expansão máxima de “*networking*” e um estrondoso sucesso a nível das relações internacionais no Mundo Global.

Capítulo III: A Câmara de Comércio Luso-Britânica

Sendo a relevância interestatal das Câmaras de Comércio bastante importante para este presente Relatório, torna-se ainda mais pertinente destacar a Câmara de Comércio Luso-Britânica (CCLB), instituição onde decorreu o Estágio Curricular para obtenção do grau de Mestre em Ciência Política e Relações Internacionais (Área de Especialização em Relações Internacionais).



Figura 1: Logotipo Câmara de Comércio Luso-Britânica, www.bpcc.pt

III.1 CCLB na sua génese

Antes de passar para a descrição atual da CCLB – Organização, Missão, Atividades e Serviços – torna-se pertinente aludir a uma sucinta contextualização histórica do que despoletou o surgimento e fundação desta mesma em 1911.

De facto, existira uma importante feitoria que despoletou o surgimento da Câmara – A Feitoria Britânica em Lisboa, mais conhecida pela sua denominação original, The British Factory em Lisboa. De acordo com a Revista “*British-Portuguese Chamber of Commerce 90 years on*” (2002), a formação desta Feitoria foi oficializada em 1654, bem como foi criada com o intuito e necessidade comercial que, desde cedo, começou a existir face às relações primordiais, onde o comércio e as suas relações intensificaram-se também graças ao maior envolvimento entre os países Portugal e o Reino Unido. Contudo, a existência da Feitoria Britânica nem sempre foi valorizada como uma instituição deveras importante para a ligação destes dois países, no que diz respeito ao aspeto comercial. Como afirma em “*British-Portuguese Chamber of Commerce 90 years on*” (2002, p.2) – “The «Factory», was not a factory as we understand the word, but rather an Assembly of Merchants and Factors”. Entende-se que, inicialmente, a Feitoria Britânica apresentava uma postura mais negociadora entre os mercadores e fabris. Isto é, era tida em conta como um ponto de encontro entre os mercadores e fabris britânicos.

Apesar da sua oficialização em 1654, o crescimento da Feitoria não foi imediato, mas, sim, gradual na sua essência ao longo dos séculos, devido aos seguintes fatores evidenciados em “*British-Portuguese Chamber of Commerce 90 years on*” (2002, p.2):

“It appears that the institution experienced gradual growth from the remarkable privileges conferred upon Britons in Portugal, mainly deriving from the political, military and naval assistance which Great Britain gave Portugal throughout the 16th, 17th, 18th and particularly early 19th century as Portugal resisted foreign aggression and invasion”

Não obstante, o crescimento da Feitoria Britânica deveu-se também ao apoio constante do Cônsul Britânico da altura, uma vez que a Feitoria passou a ser “recognised as the semi-official headquarters of the Lisbon British community” (2002, pp.2/3).

Tal reconhecimento foi particularmente aceite pelas autoridades portuguesas, pois estas “(...) were quite happy to have such an institution through which they could deal with the British Merchants and Factors collectively.” (2002, pp.2/3). Esta ligação da Feitoria Britânica e do Cônsul Britânico aludiu a uma relação mais pacífica, reforçou ainda mais os interesses do Reino Unido e, conseqüentemente, de Portugal, o que permitiu uma maior aliança entre os interesses comerciais, bem como deu-se o incremento de novos acordos comerciais entre os dois países que, por sua vez, possibilitou a expansão da dita “supremacia comercial”, relativamente a importações e exportações. Com este novo crescimento, surge uma espécie de “Chamber of Commerce-Consulate” no decorrer do século XVIII, como se constata em “*British-Portuguese Chamber of Commerce 90 years on*” (2002), em homenagem ao bom funcionamento entre a Feitoria Britânica e o Cônsul Britânico. Porém, tratados como o Tratado de 1810 foram cruciais para o fomento de tal competitividade comercial. Como afirma em “*THE BRITISH FACTORY IN LISBON & ITS CLOSING STAGES ENSUING UPON THE TREATY OF 1810*” (Walford, 1940, p.125) – “(...) the effect of the treaty of 1810 producing an equal and general tariff on imports from all countries, thus placing all importers on the same footing, the local British traders must naturally have begun to feel the pinch of competition”. Por outras palavras, face a uma nova dependência de Portugal estipulada pelo Reino Unido, surge uma maior necessidade de combater essa mesma dependência e, ao mesmo tempo, criar formas de entrar no mercado internacional, mantendo sempre a aliança, mas também vingar a solo.

Independentemente de todos os entraves verificados desde então, os interesses britânicos e portugueses foram sempre tidos em conta no cerne desta grande aliança, sendo o seu crescimento favorável e constante ao longo dos anos. Assim, surge efetivamente a Câmara de Comércio Luso-Britânica, em 1911 (2002, p.3):

“Only 86 years later, a year after the proclamation of the Portuguese Republic, did the British community have an institution to serve its interests as the British Factory had up until a century before, with the Foundation of the British-Portuguese Chamber of Commerce”

A fundação da CCLB tornou-se um passo fundamental para uma nova era e para o começo de um novo século, bem como tornou-se numa instituição mais moderna e melhorada da Feitoria Britânica existente até então, mantendo sempre a índole inicial – “serving and representing British interests in Portugal.” (2002, p.3).

III.2 Organização

Tendo como data de fundação o ano de 1911, a CCLB denomina-se como uma organização independente no seu funcionamento, com fins não-lucrativos, bem como o seu financiamento é somente realizado através das subscrições dos seus associados, dos eventos e/ou missões organizados pela Câmara e pelos seus serviços prestados. Igualmente, o seu trabalho envolve uma relação favorável com Organizações Governamentais e não dispõe de qualquer conotação política. Sendo esta a Câmara de Comércio que apoia os países Portugal e Reino Unido, constata-se que esta apoia e expande o desenvolvimento das relações bilaterais comerciais Luso-Britânicas. Embora promova esta grande relação bilateral, a CCLB também apela à internacionalização dos seus eventos, missões e serviços prestados no Mundo Global, sendo a rampa de lançamento para tal os países envolventes que são Portugal e o Reino Unido. Apresenta escritórios em pontos estratégicos de Portugal, sendo a sede na cidade de Lisboa, bem como possui representantes no Norte e Sul do país, uma vez que são também zonas geograficamente importantes, bem como atrativas para as relações comerciais Luso-Britânicas.

Por sua vez, a monitorização das atividades da CCLB está a cargo do Conselho de Administração e de Direção, sendo esta “composta por profissionais que trabalham em Portugal, mas que colaboram com a Câmara em regime de voluntariado.”, como evidencia o site oficial da Câmara de Comércio Luso-Britânica/British-Portuguese Chamber of Commerce. Um dos membros deste Conselho é o Embaixador Britânico em Portugal, que, por sua vez, é também Presidente Honorário da CCLB:

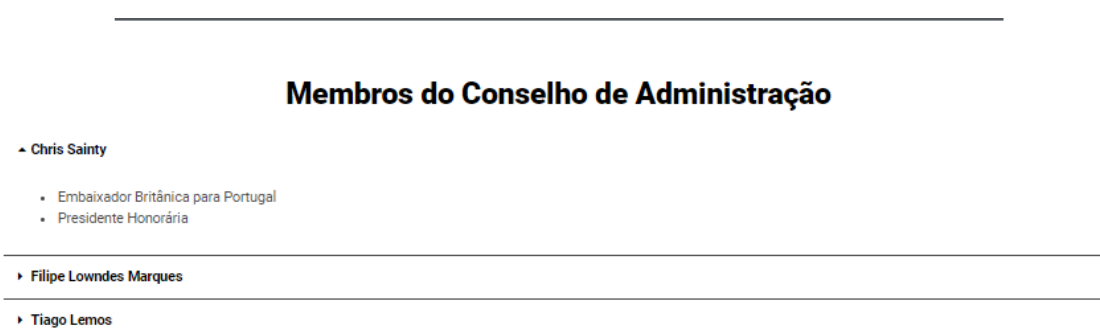


Figura 2: Membros do Conselho de Administração, www.bpcc.pt

Não obstante, a Organização da CCLB remete para a sua estrutura, pelo que esta apresenta um grupo pequeno e conciso na sua constituição. A sede em Lisboa conta com a presença do Diretor Executivo Chris Barton, da responsável dos Eventos e Serviços Helena Fernandes e, por último, do responsável pelos sócios da CCLB, Website e Contabilidade:



Chris Barton
Diretor Executivo



Helena Fernandes
Eventos e Serviços



Carlos Oliveira
Sócios, Website e Contabilidade



Adriana Silva
Representante no Sul



Sara Montenegro
Representante no Norte



Figura 3: Estrutura, www.bpsc.pt

Consequentemente, a Câmara apresenta Membros Corporativos – bp Portugal, BRITISH SCHOOL LISBON, EDP Renováveis e Lexus/Toyota – e Membros Executivos – Blacktower Financial Management (International) Limited, Bonhams, The Brightman Group, BT Portugal, Carlton international, Climex, Colt Technology and Services, Conrad Algarve, DLA Piper, Edge International Lawyers, EY, InterContinental Cascais-Estoril, InterContinental Lisbon, JLL, Joyn Group, Millennium bcp, Moneris, Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, Sage, Savills Portugal, Sociedade Central de Cervejas e Bebidas, Sovereign, Susana Miranda (Talent Management) e Xerox Portugal:

Corporate Members



Executive Members

Blacktower Financial Management (International) Limited • Bonhams • The Brightman Group • BT Portugal • Carlton international
Climex • Colt Technology and Services • Conrad Algarve • DLA Piper • Edge International Lawyers • EY • InterContinental Cascais-Estoril
InterContinental Lisbon • JLL • Joyn Group • Millennium bcp • Moneris • Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados
Sage • Savills Portugal • Sociedade Central de Cervejas e Bebidas • Sovereign • Susana Miranda | Talent Management • Xerox Portugal

Figura 4: Membros Corporativos e Executivos, www.bpcc.pt

III.3 Missão

Sendo a CCLB forte apoiante das relações bilaterais entre Portugal e o Reino Unido e, conseqüentemente, da internacionalização no Mundo Global, a sua missão passa essencialmente pela promoção das relações bilaterais comerciais entre Portugal e o Reino Unido, pelo apoio aos seus Membros e/ou subscritores no melhor conhecimento sobre o comércio bilateral entre estes dois países e, conseqüentemente, outros pertencentes à ordem internacional, bem como pela disponibilidade imediata ao acesso à sua vasta rede de “*networking*” e serviços para uma visível expansão dos negócios.

Esta grande missão da CCLB reflete-se nos objetivos gerais e nos objetivos específicos da instituição que são os seguintes, de acordo com o site oficial da Câmara de Comércio Luso-Britânica/British Portuguese Chamber of Commerce:

- “A proteção e a promoção dos interesses dos associados, incluindo o reforço da cooperação na troca de produtos, serviços ou tecnologias entre Portugal e o Reino Unido.”;
- “Análise e monitorização de propostas de leis que poderão afetar os interesses dos associados e representações em seu nome às autoridades competentes.”;
- “Encorajar autoridades governamentais e associações industriais na consulta de tópicos relacionados com os interesses dos associados.”;
- “Disponibilizar um fórum para empresários de qualquer nacionalidade, que têm o Inglês como língua de trabalho, se poderem expressarem sobre assuntos que afetam o seu meio empresarial e social.”;
- “Apresentar uma imagem positiva junto da comunidade local; sempre que se proporcionar, agregar valor à vida económica de Portugal, através das atividades da Câmara, e demonstrar um forte espírito de integração e cooperação na comunidade.”;
- “Maximizar os benefícios da relação da Câmara com a Embaixada Britânica e o seu vasto network de contactos em Portugal, de forma a dar credibilidade e reforçar a imagem da Câmara.”;
- “Promover os objetivos da Câmara junto de outras entidades em Portugal, que operam em áreas semelhantes ou complementares, incluindo outras Câmaras de Comércio.”;

- “Criar uma plataforma de comunicação com membros atuais e potenciais membros e em resultado, incrementar a associação à Câmara.”;
- “Oferecer um variado programa de eventos que irá fortalecer a base financeira da câmara e ajudar à consciencialização geral de questões relacionadas com o mundo empresarial em Portugal.”.

III.4 Atividades e Serviços

Para levar a cabo a sua missão e objetivos, a CCLB dispõe de um vasto conjunto de atividades e serviços. Muitas das atividades da Câmara refletem-se também nos seus serviços prestados. No entanto, a CCLB distingue-se também pela promoção de projetos de grande porte. De acordo com o site oficial da *Câmara de Comércio Luso-Britânica/ British-Portuguese Chamber of Commerce* e o Estágio Curricular realizado existe uma divisão clara entre as atividades e serviços e a promoção de determinado projeto. Sendo o projeto primordial:

- “BOOST Portugal”.

As atividades e serviços:

- “*Business Support Unit*”;
- “Feiras e Exposições”;
- “Pesquisas de Mercado”;
- “Organização de Eventos”;
- “Serviços de Tradução”;
- “Revisão de textos”;
- “Marketing e Promoção”;
- “Publicidade”;
- “EYE – Erasmus para Jovens Empreendedores”.

No que diz respeito ao projeto “BOOST Portugal”, este foi criado e desenvolvido no âmbito do Portugal 2020, sendo o seu período de duração correspondente a 2020-2021. Inclui missões de cariz empresarial destinado ao Reino Unido, bem como inclui as denominadas “Missões Inversas”, ou seja, a atração de compradores britânicos para Portugal em setores como o setor Agroalimentar e Bebidas, o setor Digital, TI e Media e o setor Têxteis, Decoração e Interior Design (setores onde também atuam as missões de cariz empresarial). Assim, a CCLB promove este projeto com o objetivo crucial de expandir e, conseqüentemente, dar ênfase às PME portuguesas em mercados altamente valorizados, como é o caso do mercado britânico, bem como incrementar essas mesmas PME no “processo de internacionalização” e no Mundo Global.

Sendo este projeto cofinanciado pela Lisboa 2020, Portugal 2020, Compete 2020 e pela União Europeia (UE), percebe-se, de facto, o seu alcance internacional.

No que diz respeito às atividades e serviços, a Câmara organiza o chamado “*Business Support Unit*”. Através deste, realizam-se *Webinars*, com o objetivo de dar a conhecer os serviços/produtos da CCLB, bem como dos seus membros, de modo a potencializar e promover novas oportunidades para quem estiver interessado.

As “Feiras e Exposições” apresentam um cariz mais internacional, pois são feiras que se realizam no Reino Unido e que são representadas pela CCLB em setores considerados bastante pertinentes e, de certa forma, estratégicos na sua índole para as empresas e PME portuguesas, de modo a enfatizar o seu conhecimento, serviços/produtos e valor no mercado internacional. Assim, a Câmara apoia essas mesmas empresas na organização, na logística e no acompanhamento. Igualmente, estas “Feiras e Exposições” realizam-se, por norma, anualmente, pois torna-se necessário manter sempre a atualização de determinado setor e, conseqüentemente, dos serviços/produtos. Como discrimina o site oficial da Câmara de Comércio Luso-Britânica/British-Portuguese Chamber of Commerce, as “Feiras e Exposições são as seguintes:

- “*FUTUREBUILD (ECOBUILD)* – 2-4 de março 2021 no ExCel, Londres”;
- “*HRC 2020 Hotel, Restaurant & Catering – The Future of Hospitality*, 22-24 março 2021 no ExCel em Londres”;
- “*IFE 2021 The International Food & Drink Event* – 22 a 24 março 2021 no ExCel, Londres”;
- “*IMS – IFE Manufacturing Solutions*, 22-24 março 2021 no ExCel, Londres”;
- “*SPECIALITY & FINE FOOD ASIA* – 28-30 setembro 2021, Singapura”;
- “*HOSTEX 2020* – 6-8 março 2022 / Johannesburg / South Africa”.

Por sua vez, com as “Pesquisas de Mercado”, a CCLB dispõe de uma vasta pesquisa de mercado e, conseqüente, base de dados relativamente ao mercado português (empresas, PME). Com este serviço, a Câmara possibilita igualmente reuniões e/ou apresentações (ex.: de cariz comercial) com representantes governamentais e com Embaixadas, de modo a reforçar as relações diplomáticas, ou com qualquer outro indivíduo/entidade que apresente interesse em algum membro da CCLB.

Não obstante, esta possibilita uma avaliação do indivíduo/entidade interessada, bem como uma realização de relatórios, de modo que seja possível fazer uma pesquisa de mercado adequada e, conseqüentemente, encontrar o pretendido para potenciais parceiros, compradores e/ou distribuidores.

Relativamente à “Organização de Eventos”, a CCLB organiza eventos para pessoas que desejem estrear-se no mundo dos negócios e/ou simplesmente para a reinvenção de determinado serviço/produto. A sua ajuda incide-se na organização total do evento, como também poderá incidir na impressão e envio de convites. Igualmente, esta recomenda membros da instituição que sejam altamente qualificados neste tipo de serviço, para prestarem o auxílio necessário, se assim for o caso.

A Câmara dispõe também de “Serviços de Tradução” através da sua rede de tradutores para todos os setores de atividade, sendo que incluem os setores “Direito, Medicina, Finanças, Marketing, Tecnologias da Informação e Publicidade”, como enfatiza o site oficial da Câmara de Comércio Luso-Britânica/British-Portuguese Chamber of Commerce. A maioria dos serviços de tradução são em inglês-português, mas também dispõem de traduções em outras línguas, se assim for solicitado. Além disso, oferecem serviços de retroversões, serviços de interpretação de inglês-português e vice-versa, bem como realizam certificações de documentos e revisões de texto.

Quanto ao serviço “Marketing e Promoção”, a CCLB apresenta serviços de apoio à promoção e/ou ao marketing de determinada empresa que o deseje, no que toca a “seminários, workshops, missão comercial, exposição ou evento de *networking*” como se pode verificar no site oficial da Câmara de Comércio Luso-Britânica/British-Portuguese Chamber of Commerce. Esse apoio só é possível se os serviços forem compatíveis com os serviços da CCLB e dos seus associados. Da mesma forma, a Câmara pode recomendar serviços desses mesmos associados, capazes de satisfazer os pedidos de determinada empresa.

Conseqüentemente, a CCLB possibilita a partilha do serviço “Publicidade” para a sua panóplia de associados, bem como para o seu grande público-alvo de empresários. Essa publicidade geralmente é feita a nível digital.

Por último, mas não menos importante, o serviço “EYE – Erasmus para Jovens Empreendedores”. Este serviço disponibilizado pela CCLB é deveras importante para a instituição, pois a Câmara é um dos membros do “*E4IC System II*”, sendo este último “um consórcio de pontos de contactos em Espanha, Lituânia, Chipre, Bulgária, Ucrânia, Suécia e Portugal” como é constatado no site oficial da Câmara de Comércio Luso-Britânica/British-Portuguese Chamber of Commerce. Assim, este programa permite os chamados “jovens empreendedores” e/ou futuros “jovens empreendedores” a possibilidade de ganharem mais conhecimento sobre tudo o que engloba os pequenos negócios, num país participante neste programa, com o auxílio de empreendedores já qualificados na área. A sua estadia pode ir entre um e seis meses, bem como são financiados por parte da UE. De acordo com o site oficial da Câmara de Comércio Luso-Britânica/British-Portuguese Chamber of Commerce, os benefícios são imensos:

Para os “jovens empreendedores”:

- “Adquirem experiência prática e recebem aconselhamento de um empresário/empreendedor experiente”;
- “Acesso geral ao mercado internacional permitindo estabelecer contactos, obter conhecimentos, descobrir potenciais fornecedores, clientes e oportunidades de negócios conjuntos e muito mais.”.

Para os “empreendedores de acolhimento”:

- “Acesso a novas competências e conhecimentos inovadores.”;
- “Colaboram com novos empreendedores jovens e motivados que podem trazer novas ideias ao seu negócio.”;
- “Obtêm mais conhecimentos e informações sobre outros mercados, criando assim oportunidades de iniciar uma nova parceria empresarial com um empresário de outro país.”.

Capítulo IV: As Relações bilaterais entre Portugal e o Reino Unido

Perceber o percurso e os momentos mais marcantes das relações bilaterais entre Portugal e o Reino Unido torna-se imprescindível para o presente Relatório, uma vez que o estudo de caso abordado é a Câmara de Comércio Luso-Britânica, onde as relações bilaterais entre estes dois países são o cerne da instituição, como se pode verificar no capítulo anterior. Assim, o presente capítulo baseia-se nas relações bilaterais diplomáticas, comerciais e culturais destes dois países, maioritariamente nos séculos XX e atual século XXI, visto serem séculos transformadores e excepcionais para o fomento da aliança Luso-Britânica, bem como na questão do Brexit, mais precisamente nas suas consequências face às relações bilaterais entre Portugal e o Reino Unido.

IV.1 Relações bilaterais diplomáticas e comerciais

Com mais de seiscentos anos de aliança, é plausível afirmar que Portugal e o Reino Unido contam com uma relação duradoura, forte e, acima de tudo, estratégica no ceio da Diplomacia e do Comércio. A fortificação desta aliança Luso-Britânica dá-se com a assinatura de dois tratados antigos que se mostraram a base necessária para esta relação diplomática e comercial chegar a bom porto no decorrer dos séculos:

- Tratado de Windsor;
- Tratado de Methuen.

O Tratado de Windsor foi assinado oficialmente em 1386 e como afirma o [Portal Diplomático](#) este tratado baseia-se num “(...) Tratado de Paz e Aliança entre D. João I e Ricardo II de Inglaterra (denominado “Primeiro Tratado de Windsor”) que abrangia cláusulas militares, políticas e comerciais.”. Sendo considerado o primeiro tratado, este foi a ponte de ligação necessária para existir um consenso e uma maior liberdade diplomática e comercial entre Portugal e o Reino Unido. As trocas comerciais bilaterais, na sua maioria gastronómicas, começaram a ganhar novas proporções, graças também à melhor relação política entre os dois países, relação essa que se mostrou primordial e estratégica para um bom recomeço da aliança Luso-Britânica. Isto é, a confirmação de que a partir do século XIV ressurgira uma aliança ainda mais consolidada e focada nas relações bilaterais. Por sua vez, surge o Tratado de Methuen, tendo como data de assinatura o ano de 1703. Como salienta o [Portal Diplomático](#), “(...) Tratado de comércio entre D. Pedro II e Ana de Inglaterra, também conhecido como Tratado de Panos e Vinhos”. Este tratado atualiza a situação comercial bilateral entre Portugal e o Reino Unido, expandindo, assim, as suas vantagens. Como destaca em [JPN-JornalismoPortoNet](#) (Ana Matos, 2014), essas vantagens verificaram-se no “(...) livre acesso aos lanifícios ingleses em Portugal e permitiu a redução das tarifas impostas à importação de vinhos portugueses em Inglaterra”. Verifica-se, então, que o Tratado de Methuen incidiu-se mais na importância comercial desta aliança Luso-Britânica, devido também às mudanças visíveis ao longo dos anos.

Posto isto, os dois tratados mencionados – Tratado de Windsor e o Tratado de Methuen – foram, efetivamente, a rampa de lançamento para as relações diplomáticas e comerciais entre Portugal e o Reino Unido, permitindo um percurso consolidado e estratégico.

Não obstante, os séculos XX e atual século XXI são os séculos de maior impacto nas relações bilaterais diplomáticas e comerciais entre Portugal e o Reino Unido. Verificou-se um grande impacto desta aliança entre Portugal e o Reino Unido com as duas Grandes Guerras – I Guerra Mundial e II Guerra Mundial. A I Guerra Mundial foi um ponto de partida estratégico para o reforço das relações diplomáticas Luso-Britânica. O reforço desta aliança iniciou-se com a assinatura, em 1914, da Convenção Luso-Britânica, de acordo com o Portal Diplomático. Esta Convenção permitiu enfatizar e fortalecer os passados Tratados de Aliança entre Portugal e o Reino Unido, de modo a existir uma nova confiança bilateral. Como afirma em “*Portugal and the Allies: os Britânicos e a Participação de Portugal na Primeira Grande Guerra*” (Terenas, 2016, p.181) – “O ideal, portanto, da perspectiva britânica, seria manter Portugal neutro, pois, caso contrário, o país arriscava-se, até, a tornar-se, eventualmente, uma ameaça para Inglaterra (...)”. Por outras palavras, o país português mostrou-se, mais do que nunca, fundamental para o desenrolar da I Guerra Mundial ao lado da potência britânica, tendo em conta a história da aliança Luso-Britânica, mas, também, toda a estratégia diplomática por trás dessa mais-valia.

Por sua vez, Portugal também sentiu uma grande necessidade de continuar ao lado do Reino Unido, visto precisar desta potência e também depender da mesma, politicamente e comercialmente falando. Salientando as palavras em “*UMA ALIANÇA COM MAIS DE SEIS SÉCULOS PORTUGAL E INGLATERRA*” (Revista VISÃO HISTÓRIA, 2019, p.84) – “Apesar da humilhante desfeita do Ultimato de 1890, era dela que Portugal, desprovido de ferro e de carvão, dependia política e economicamente desde o século XVIII, e era aos bancos britânicos que recorria para pedir os empréstimos.”. Como tal, a dependência de Portugal mostrou-se superior ao orgulho ferido que esta sentira aquando do Ultimato Inglês, bem como o Reino Unido, para todos os efeitos, continuou a ser a potência aliada mais fidedigna para manter relações diplomáticas, sempre que necessário, e conseqüentemente manter a rotina do comércio bilateral, desde o ferro, o carvão, os vinhos portugueses, entre outros produtos requisitados.

Portugal, efetivamente, necessitou de uma grande oportunidade de reaproximação com o Reino Unido, pelo que a Primeira Grande Guerra foi ideal para tal, pois, de acordo com a REVISTA VISÃO HISTÓRICA (2019, p.87):

“Combatendo ao lado de Inglaterra, mas, ao mesmo tempo, contra os desejos da Inglaterra. Portugal resolveu um paradoxo e conseguiu o que na altura pretendia. Em primeiro lugar, demarcou-se da Espanha, que, mantendo embora a neutralidade, fora deslizando de acenos à Entente para simpatias germanófilas. Depois, mostrou ao mundo a face do novo regime republicano (...)”

Tendo em conta a citação referida anteriormente, Portugal conseguiu conciliar a sua relação diplomática com o Reino Unido, visto que o Governo britânico reconheceu a República, o que demonstra o apoio diplomático britânico, bem como conseguiu entrar na I Guerra Mundial ao lado da potência britânica e, ao mesmo tempo, adotar uma postura neutra, sendo que foi benéfico para se manter “fora de conflitos”.

Sucessivamente, o decorrer e o pós-II Guerra Mundial afincaram, ainda mais, as relações diplomáticas e comerciais entre Portugal e o Reino Unido. Embora Portugal tenha mantido a sua neutralidade no começo e decorrer da II Guerra Mundial, neutralidade essa declarada em 1939 (REVISTA VISÃO HISTÓRICA, 2019), este continuava a valorizar a aliança Luso-Britânica e vice-versa. A postura incansável de Portugal, ao não tentar demonstrar qualquer preferência, acabou por transformar a sua neutralidade numa “neutralidade rigorosa”. Como salienta a REVISTA VISÃO HISTÓRICA (2019, pp.88/89):

“A entrada de Espanha na guerra ao lado da Alemanha ameaçava esta estratégia neutralista e, por isso, a manutenção da neutralidade da Península Ibérica foi umas das prioridades das diplomacias portuguesa e britânica, que, agindo também no quadro da aliança, procuraram garantir que Madrid não aderira ao Eixo Berlim-Roma.”

De facto, tal “neutralidade rigorosa” foi imprescindível, pois Portugal e o Reino Unido sabiam que não seria benéfico quebrar a sua aliança, para não prejudicar os resultados a longo prazo, bem como para a sua força ser superior, de modo a travar qualquer imprevisto que pudesse surgir. Estas relações diplomáticas intensificaram-se também com o interesse dos britânicos na base naval dos Açores, visto ser um ponto inteligente para o combate contra a potência alemã, bem como um ponto geográfico estratégico para consolidar a sua relação com os Estados Unidos da América. Igualmente, “Portugal e Inglaterra iniciaram, em dezembro de 1940, negociações com o objetivo de assegurar a proteção e o apoio inglês a um plano de retirada do governo português para os Açores.” (REVISTA VISÃO HISTÓRICA, 2019, p.90). Estas negociações contribuíam, assim, para um acordo diplomático ainda mais honroso e essencialmente estratégico, pois Portugal dispunha de certas vantagens que o Reino Unido não possuía, sendo que em troca de certas possibilidades nos Açores, a potência britânica “oferecia assistência militar em caso de ataque alemão e garantia que terminado o conflito abandonaria o arquipélago e que seria salvaguardada a soberania lusa nas colónias.” (REVISTA VISÃO HISTÓRICA, 2019, p.91).

Assim, o pós-II Guerra Mundial foi ainda mais importante para a aliança Luso-Britânica, uma vez que surge um novo foco nas relações comerciais, que deram origem a uma relação diplomática focada na dita Diplomacia Comercial/Económica – a questão das colónias africanas. Esta questão foi muito pertinente para Portugal e, consequentemente, para o Reino Unido no pós-II Guerra Mundial, visto serem fontes de riqueza e fontes de fomento para o comércio e para a economia. É certo que a aliança Luso-Britânica seria lembrada e beneficiada com a existência destas colónias, bem como as suas relações bilaterais comerciais atingiriam um novo patamar. Não obstante, “(...) o governo de Londres via as matérias-primas da África Central-Meridional como uma alavanca fundamental para aumentar a sua influência junto dos norte-americanos.” (REVISTA VISÃO HISTÓRICA, 2019, p.93), pois essas mesmas matérias-primas seriam uma novidade no mercado internacional, que, por sua vez, enfatizaria o mercado britânico, cada vez mais exponente no Comércio Internacional.

Posteriormente, as relações diplomáticas e comerciais entre Portugal e o Reino Unido reforçaram-se com a primeira visita oficial da Rainha Isabel II, em fevereiro de 1957, e com a participação destes dois países na European Free Trade Association (EFTA) (REVISTA VISÃO HISTÓRICA, 2019).

Por outras palavras, Portugal e o Reino Unido estavam sempre par a par, em prol de complacência comum e de complacência própria. Contudo, todos os processos que se seguiram – processos de Descolonização e Europeização – vieram mudar o curso desta grande aliança Luso-Britânica, aquando também da entrada de Portugal, em 1986, na UE. Consequentemente, Portugal começou a focar-se, cada vez mais, na sua nova vertente europeia, sendo o seu foco principal a política externa portuguesa, mas nunca desfigurando a sua longa história diplomática e comercial com o Reino Unido.

Por conseguinte, a viragem para o atual século XXI apresentou esta faceta europeia de Portugal e, consequentemente, do Reino Unido, mas também reforçou as relações diplomáticas e comerciais desta aliança. É plausível afirmar que as relações diplomáticas entre estes dois países prolongaram a génese da sua Diplomacia Comercial/Económica adotada, pois o Mundo adaptou-se às mudanças que se foram sentindo a partir de 1990, aquando do grande despoletar do fenómeno Globalização. Para além disso, os interesses comerciais e económicos ganharam uma ênfase estrondosa para valorizar tal aliança no contexto internacional, nomeadamente no contexto europeu.

Paralelamente, esta nova relação diplomática comercial/económica Luso-Britânica, que se faz sentir ao longo dos anos neste século XXI, contribui para o constante avanço e modernização do mercado internacional e, consequentemente, da ordem internacional. A Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP) constatou através dos dados mais recentes o seguinte:

“O Reino Unido é o quarto mercado para o comércio português de bens e serviços, tendo representado 9,6% das exportações totais em 2017. Ao longo do período 2013-2017, verificou-se um crescimento médio anual das exportações de 8,8%, enquanto as importações aumentaram 2,8%.”

Portanto, o comércio entre estes dois países tornou-se deveras significativo para o bom funcionamento do comércio português e do comércio britânico na atualidade, onde ambos os interesses são comuns e apresentam-se dependentes para o seu sucesso individual.

IV.2 Relações bilaterais culturais

As relações diplomáticas e comerciais que marcaram e que continuam a marcar o contexto histórico bilateral entre Portugal e o Reino Unido despoletaram as suas relações culturais de forma crucial. Todas as impressões burocráticas e todas as trocas comerciais que se foram verificando ao longo destes seiscentos anos de aliança, maioritariamente nos séculos XX e atual século XXI, refletiram, evidentemente, o carácter cultural de ambos os países. O contacto cultural começou a ser inevitável, uma vez que se mostrou como um dos veículos imprescindíveis para a afirmação do empoderamento nacional, quer de Portugal, quer do Reino Unido.

Todo este desenvolvimento deu origem à Convenção Cultural entre Portugal e o Reino Unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte, em 1954, como constata o **MINISTÉRIO PÚBLICO PORTUGAL**. Esta convenção aborda temas essenciais para fortalecer as relações bilaterais culturais como a Educação, a Cultura propriamente dita e o Desporto, bem como foram estipulados dezoito artigos no *Diário do Governo* (Consultar Anexo A-71/72) (Imprensa Nacional de Lisboa, 1955, pp. 505/506) sobre a mesma, sendo que o enfoque cultural se centra nos seguintes:

- “**ARTIGO I** – Cada uma das Partes Contratantes compromete-se a fomentar, na medida possível, a criação, nas suas Universidades e escolas superiores, de cátedras, institutos e leitorados para o estudo da língua, literatura e história do país da outra Parte Contratante.”;
- “**ARTIGO II** – Cada uma das Partes Contratantes terá o direito de fundar institutos culturais no território da outra Parte, sob condição de serem observadas as disposições da lei local relativa à fundação de tais institutos. (...) No sentido de facilitar a fundação dos referidos institutos, as Partes Contratantes concederão todas as facilidades para a importação do material indispensável, como livros, gramofones, discos, receptores de rádio, fitas cinematográficas, máquinas de projecção e quadros destinados a exposições (...);”;
- “**ARTIGO III** – As Partes Contratantes comprometem-se a fomentar o intercâmbio de professores, estudantes e investigadores de todos os ramos do conhecimento, sem exclusão das actividades e técnicas científicas, desde que tenham carácter académico e entrem no conceito geral do ensino.”;

- “**ARTIGO VI** – Cada uma das Partes Contratantes auxiliará o desenvolvimento de cursos de férias para professores e para diplomados e estudantes de escolas superiores da outra.”;
- “**ARTIGO VII** – As Partes Contratantes promoverão também, por meio de convites ou pela concessão de subsídios, visitas recíprocas de grupos seleccionados de cientistas, artistas e figuras representativas de outras profissões e actividades, com o fim de desenvolverem as relações culturais em todos os domínios abrangidos pela presente Convenção.”;
- “**ARTIGO VIII** – As Partes Contratantes prestar-se-ão assistência mútua nas iniciativas tendentes a melhorar o conhecimento no território de cada uma delas, da cultura da outra, através de meios de expansão cultural tais como: (a) Livros, periódicos e outras publicações, (b) Conferências e concertos, (c) Exposições de arte e outras, (d) Espetáculos teatrais, (e) Rádio, fitas cinematográficas, discos de gramafone e outros meios mecânicos de reprodução.”;
- “**ARTIGO X** – Para os efeitos desta Convenção, estabelecer-se-á uma comissão mista permanente constituída por três membros britânicos e três portugueses. Os três membros britânicos serão nomeados, e as suas condições de nomeação fixadas, pelo British Council, e os três membros portugueses serão nomeados, e as suas condições de nomeação fixadas, pelo Instituto de Alta Cultura.”.

Tendo em consideração os artigos mencionados anteriormente, é plausível afirmar que o fomento incansável de ambas as culturas, portuguesa e inglesa, incidiram em aspetos como a língua, a educação, a arte e o turismo, visto que apresentaram um crescimento brutal a partir do século XX.

A língua, uma vez que o contacto diplomático e comercial obrigou a comunicação entre ambos os países, ganhando, assim, o inglês um maior palco e peso na esfera bilateral cultural, devido à sua maior projecção a nível global, bem como à sua maior facilidade, quando comparado com o português.

A educação, visto este ser um setor deveras importante para o exponente contacto e, conseqüentemente, aprendizagem da língua portuguesa e/ou inglesa nas mais variadas instituições de ensino, como se depreende facilmente em qualquer instituição educativa em Portugal e em qualquer instituição educativa no Reino Unido (maior predomínio da língua inglesa em Portugal).

A arte, pois o aprofundamento das relações culturais entre ambos guia para o mundo da arte, desde pintores a músicos, surgindo, então, novas formas de entretenimento e de um conhecimento mais fidedigno de ambas as culturas. Por outro lado, o ramo musical ganha um maior palco na arte, visto ser algo fortemente expandido com o fenômeno Globalização.

O turismo igualmente importante, pois, com as relações bilaterais culturais a ganharem grandes proporções, passou a existir uma maior ocupação estrangeira turística, quer de britânicos em Portugal, quer de portugueses no Reino Unido, o que, por sua vez, começou a despoletar interesses migratórios, devido às trocas culturais que passaram a sobressair entre estes dois países.

Assim, as relações bilaterais culturais entre Portugal e o Reino Unido têm sido uma grande fonte para esta aliança Luso-Britânica, bem como para o Mundo Global, uma vez que a potência britânica ajuda a enaltecer os aspetos culturais de Portugal na ordem internacional e, simultaneamente, Portugal fortalece a sua posição europeia, bem como as relações antigas, que apresentam um renome e peso na esfera global.

IV.3 Brexit: o desafio

O famoso período do Brexit e, conseqüentemente, a saída oficial do Reino Unido da UE em janeiro de 2020 marcaram, sem qualquer sombra de dúvida, a atualidade global e a atualidade europeia. Sendo o Reino Unido uma das maiores potências a nível europeu e, conseqüentemente, a nível global, esta decisão veio mudar o funcionamento das relações multilaterais no cerne da UE. Questões como a exposição do fenômeno Globalização e a Imigração são levantadas em “*Global Competition and Brexit*” (Colantone e Stanig, 2016) como causas pertinentes para o avanço do Brexit. Como refletem Colantone e Stanig (2016, p.10):

“(...) it is possible to understand the success of the leave option in the Brexit referendum as a consequence of increasing exposure to the global economy: a shock that has created winners and losers by hitting certain regions and social groups in the UK more than others.”

É possível relacionar a citação mencionada anteriormente com a questão da Imigração como uma possível causa para a saída do Reino Unido da UE, pois a Globalização despoletou um grande fluxo de imigrantes na potência britânica, que, por sua vez, contribuiu exponencialmente para uma grandiosa ocupação nacional, nos variados setores de atividade do país.

As negociações de acordos passaram a ter um lugar prioritário entre o Reino Unido e a restante UE, dando origem a um acordo provisório, o Acordo de Comércio e Cooperação, estipulado no dia 24 de dezembro de 2020, como destaca o [Portal Diplomático](#). No entanto, a circulação dos indivíduos, dos bens de serviços e de produtos será muito mais condicionada, devido ao fim do período de transição, que terminara em dezembro de 2020.

Esta rutura de união impactou, igualmente, a aliança Luso-Britânica, por todas as relações bilaterais diplomática, comercial e cultural verificadas até então.

Uma nova preocupação alenta Portugal, pois, como afirma em “*PORTUGAL FACE AO BREXIT UM EUROPEÍSMO PERSEVERANTE, MAS SOB PRESSÃO ACRESCIDA*” (Raimundo, 2017, p.117):

“(...) nos últimos anos o Reino Unido tornou-se o principal porto de abrigo da emigração portuguesa, atraída pelo dinamismo da economia britânica e (sobretudo entre os mais jovens ou escolarizados) por uma certa afinidade cultural que uma maior anglofilia e os ecos de uma “Cool Britannia” terão porventura propiciado”

Tendo em conta a longa e profunda aliança destes dois países, Portugal acabou por mostrar-se cooperante com a decisão de saída do Reino Unido da UE, mesmo sendo a favor da permanência do mesmo, uma vez que “durante as negociações, Lisboa revelou grande convergência com a perspetiva britânica no sentido de promover uma economia europeia mais dinâmica e voltada para o exterior” (Raimundo, 2017, p.118).

Uma das grandes motivações de Portugal relativamente às propostas do “novo” Reino Unido fora da UE é manter as relações comerciais e económicas, visto essas mesmas relações com a potência britânica apresentarem um grande peso na economia portuguesa. Contudo, aliada a esta motivação, está também a preocupação de Portugal não descorar das suas relações com a UE, visto ser um dos Estados-Membros da União, pois, como constata Raimundo (2017, p.121):

“Desde o início do seu mandato, o Governo de António Costa afirmou querer adotar uma postura mais ativa no plano europeu, dando maior atenção ao crescimento económico e ao emprego, sem desprezar as regras e compromissos internacionais anteriormente assumidos”

De facto, a vertente bilateral e europeia de Portugal é algo deveras pertinente para conseguir conciliar face a este desafio – a questão do Brexit. Em seguimento, surge uma maior necessidade de aprofundar setores como os serviços, a energia e as tecnologias digitais (Raimundo, 2017), de modo a existir uma maior eficácia e crescimento do mercado único que liga estas duas potências e as restantes na ordem internacional.

Não obstante, com a saída permanente do Reino Unido na UE e com o período de transição, surge a grande preocupação relativamente aos emigrantes portugueses em solo britânico, sendo que “a posição portuguesa começou a basear-se também no princípio da não discriminação” (Raimundo, 2017, p.119). Apesar da postura de cooperação face ao Brexit e às novas propostas impostas pelo Reino Unido, Portugal viu-se na obrigação de apresentar, simultaneamente, uma postura de defesa nacional, aquando do tópico da emigração. Por muito que o aspeto económico seja importante, o Governo português reconhece a necessidade de defender os direitos e as preocupações dos cidadãos portugueses agora residentes no Reino Unido.

Posto isto, é plausível verificar uma postura cooperante por parte de Portugal face ao desfecho do Brexit, pois é imprescindível manter a aliança firme, uma diplomacia ágil na forma de atuação de estratégia e benefício comercial/económico, nunca descorando a vertente europeia que Portugal tanto lutou e continua a lutar para conseguir manter. Unidamente, este apresenta uma postura de retaliação e preocupação no que diz respeito a tópicos como a emigração portuguesa e é nesse aspeto que o desafio se insere – na cooperação com o Reino Unido e na coerência a nível europeu e internacional.

Capítulo V: Estágio Curricular na CCLB

V.1 Introdução

A Câmara de Comércio Luso-Britânica (CCLB), com uma longa data de atuação, motiva e propicia Estágios desde 2004, tendo sempre em conta o currículo e/ou a área de estudo da pessoa candidata. Esses mesmos podem ser classificados como curriculares e profissionais. Contudo, a CCLB apresenta um maior leque no que diz respeito aos Estágios Curriculares, como é o caso deste presente Relatório de Estágio, visto dispor de acordos com Universidades portuguesas, como são exemplo a Universidade Nova de Lisboa e o Instituto Politécnico de Bragança, e Universidades britânicas, nomeadamente as Universidades de Nottingham, de Newcastle e de Bristol.

Consequentemente, a procura deste Estágio Curricular foi deveras espontânea e voluntária, devido ao auxílio do NIPAA, núcleo da NOVA FCSH, que, por sua vez, despoletou o interesse de obter um conhecimento mais afinado sobre uma Câmara de Comércio e as suas Relações Diplomáticas, Comerciais e Culturais, sendo precisamente o tema do presente Relatório de Estágio – A Relevância das Câmaras de Comércio como instrumento de Diplomacia, Comércio e Cultura Interestatal no Mundo Global. Por outro lado, o fascínio pela longa aliança entre Portugal e o Reino Unido restringiu a escolha pela instituição, refletindo-se, então, no estudo de caso do presente Relatório de Estágio – A Câmara de Comércio Luso-Britânica.

A integração na CCLB, enquanto estagiária, decorreu de forma bastante formidável, especialmente com a ajuda da minha orientadora de Estágio, da minha colega estagiária britânica e dos restantes membros da CCLB. Desde o primeiro dia de Estágio, os métodos e os objetivos de trabalho foram alcançados, onde a comunicação laboral prevaleceu sempre corretamente, em prol de um bom funcionamento.

O início e o decorrer do Estágio Curricular coincidiram com a preparação dos eventos de cariz internacional da CCLB, isto é, as Feiras Internacionais “FEIRAS B2B” e o projeto “BOOST Portugal”, desenvolvido no âmbito do Portugal 2020, dos quais fiquei encarregue, a par com a minha orientadora do Estágio Curricular. Paralelamente, o Estágio Curricular também decorreu numa fase crucial para o processo de transição do Brexit.

V.2 Apresentação das Atividades Realizadas

Sendo que os eventos de cariz internacional da CCLB – as Feiras Internacionais “FEIRAS B2B” e o projeto “BOOST Portugal” – apresentam uma extrema importância e uma mais-valia para a instituição, estes foram previamente estabelecidos no Plano de Atividades como as tarefas primordiais a desenvolver no Estágio Curricular. No entanto, o decorrer do Estágio Curricular baseou-se, igualmente, no desenvolvimento paralelo de outros projetos e/ou atividades. Todas as atividades estão sintetizadas na Tabela 1.

O mês de outubro de 2020 foi destinado essencialmente às Feiras Internacionais, nomeadamente à preparação das Feiras *FUTUREBUILD (ECOBUILD) 2021*, *IFE 2021 (International Food & Drink Event)* e *HRC 2021 (Hotel, Restaurant & Catering)* ilustradas nas figuras que se seguem, com palco de atuação em solo britânico. Sendo o seu objetivo primordial a internacionalização de empresas e PME portuguesas, fiquei encarregue de tratar de toda a documentação necessária para o melhor entendimento destas feiras, dos requisitos necessários e da sua índole e, conseqüentemente, do contacto bilateral entre potenciais empresas e PME portuguesas para a possível atração e participação nos eventos de cada setor (de construção e gastronomia), de modo a dar a conhecer, através do grande mercado britânico, os seus serviços a nível internacional.



Figura 5: *FUTUREBUILD (ECOBUILD)*, www.futurebuild.co.uk



Figura 6: IFE (International Food & Drink Event), www.ife.co.uk



Figura 7: HRC (Hotel, Restaurant & Catering), www.hrc.co.uk

Em seguida, surge a preparação de um evento adicional para a CCLB, o Evento *Real Estate Property*, a realizar-se no Algarve. Fiquei encarregue de reunir potenciais empresas britânicas, ligadas à construção de propriedades, de modo a atrair essas mesmas empresas para Portugal inteiro e potenciar a valorização do território português no mercado internacional.

Para além da preparação deste evento, o mês de novembro e de dezembro de 2020 também se caracterizaram pelo início do projeto denominado “London v Lisbon”, que me ficou encarregue a par com a minha colega estagiária. A responsabilidade de ambas passou pela parte criativa e técnica do projeto, desde a escolha do nome do projeto, até à apresentação da sua forma real. Sendo um projeto pensado previamente pelo Diretor Executivo da CCLB, Chris Barton, este foi um projeto baseado na vertente cultural de Portugal e do Reino Unido e na sua comparação, em que o principal objetivo do mesmo é apelar os jovens empreendedores a migrar para a capital de Portugal, nomeadamente os ditos *Digital Nomads*. Igualmente, este projeto tem como finalidade ser apresentado em futuros *Webinars* e conferências da CCLB, como forma de introdução dos mesmos:



Figura 8: Esboço logotipo do Projeto “London v Lisbon”

O mês de janeiro de 2021 foi inteiramente dedicado à preparação do projeto “BOOST Portugal”, desenvolvido no âmbito do Portugal 2020, mais precisamente na Missão Empresarial Virtual ao Reino Unido Setor: TI/Media/Digital, a realizar-se em fevereiro de 2021. O objetivo deste projeto é incrementar as empresas e PME portuguesas no mercado britânico, visto este ter um grande peso a nível internacional, de modo a potenciar essas mesmas empresas num melhor e maior processo de internacionalização. A minha tarefa passou pela organização da documentação relativa a empresas e PME portuguesas e britânicas no setor de TI, Media e Digital, bem como toda a estratégia, contacto e esclarecimento necessários para a possível participação das empresas portuguesas na Missão Empresarial Virtual ao Reino Unido.

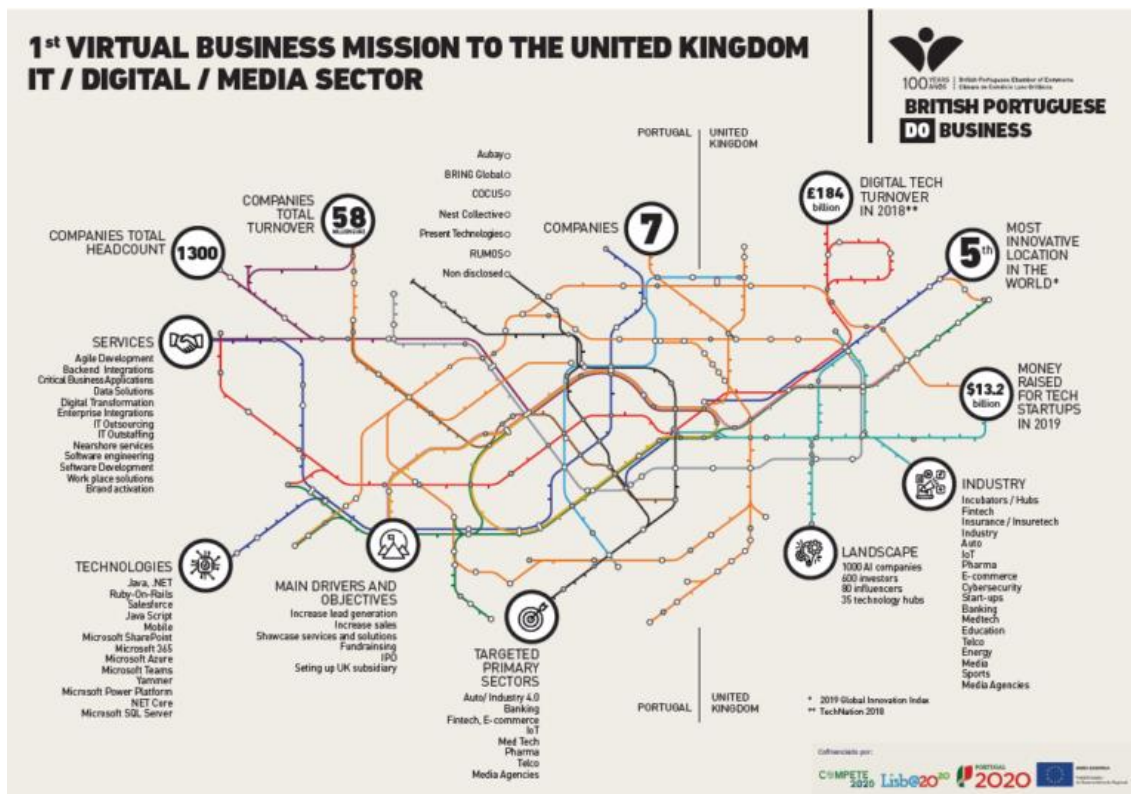


Figura 9: Apresentação da Missão Empresarial Virtual ao Reino Unido Setor: TI/Media/Digital, www.bpcc.pt

O início do mês de fevereiro de 2021 ainda coincidiu com a finalização da minha tarefa estipulada relativamente à Missão Empresarial Virtual ao Reino Unido Setor: TI/Media/Digital. O restante tempo do Estágio Curricular assentou mais no começo do presente Relatório de Estágio.

Não obstante, é de salientar que, durante todo o período do Estágio Curricular, esteve na minha posse a verificação diária do endereço eletrónico dos Serviços da CCLB, a participação em todos os *Webinars* realizados pela instituição, bem como a realização de relatórios escritos sobre os mesmos para arquivo. A participação nos *Webinars* possibilitou um grande contacto com a Embaixada Britânica em Lisboa, nomeadamente o Departamento do Comércio Internacional, e com a Embaixada de Portugal em Londres.

<p>outubro 2020</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Preparação das Feiras Internacionais <i>FUTUREBUILD (ECOBUILD) 2021, IFE 2021 (International Food & Drink Event)</i> e <i>HRC 2021 (Hotel, Restaurant & Catering)</i>; • <u>07/10</u>: Webinar <i>Launching Your Food Brand in a Post-Covid U.</i>
<p>novembro 2020</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Preparação do Evento <i>Real Estate Property</i>; • Início do Projeto <i>London v Lisbon</i>; • 05/11: Webinar <i>Digital Growth Workshop SERIES: Part 1 5 ways to drive traffic to your website</i>; • 12/11: Webinar <i>Virtual Fire-side Chat about Brexit, US Election And The Rise of Lisbon's Startup Ecosystem</i>; • 26/11: Webinar <i>Qualidade associada à Inovação</i>; • 27/11: Webinar <i>Keep Business Moving</i>; • 27/11: Webinar <i>Consequências da pandemia</i>; • Realização de relatórios escritos sobre os Webinars.
<p>dezembro 2020</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Continuação e finalização do Projeto <i>London v Lisbon</i>; • 03/12: Webinar <i>Digital Growth Workshop SERIES PART 2: SEO – An overview and top tips</i>; • 09/12: Webinar <i>Importância da Escuta e Reconhecimento de Sinais de Alerta nas Equipas</i>; • Realização de relatórios escritos sobre os Webinars.
<p>janeiro 2021</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Preparação do “<i>BOOST Portugal</i>” <i>Missão Empresarial Virtual ao Reino Unido Setor: TI/Media/Digital (PORTUGAL 2020)</i> • 12/01: Webinar <i>PART 3: Analytics – improving your website and making your actions profitable</i>; • 15/01: Webinar <i>Missão Empresarial ao Reino Unido no Setor TI/Media/Digital: Benefícios de Participar</i>; • 20/01: Webinar <i>Membership Engagement Programme 1st Edition</i>; • 28/01: Webinar <i>Inteligência Artificial: novos desafios colocados às empresas</i>; • Realização de relatórios escritos sobre os Webinars.
<p>fevereiro 2021</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Continuação e finalização da <i>Missão Empresarial Virtual ao Reino Unido Setor: TI/Media/Digital (PORTUGAL 2020)</i>; • 02/02: Webinar <i>Creating healthier and more effective ways of working – the Mindful Business Charter</i>; • 03/02: Webinar <i>PART 4: Designing for emotion, make visitors engage with your business</i>; • 05/02: Webinar <i>O Impacto do Brexit para as Startups</i>; • 18/02: Webinar <i>Membership Networking Online Programme 2nd Edition</i>; • Realização de relatórios escritos sobre os Webinars; • Começo do Relatório Final de Estágio.
<p>março 2021</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 03/03: Webinar <i>PART 5: How video marketing can increase your conversations</i>; • 04/03: Webinar <i>Apoios e incentivos às empresas e empresários no 2.º confinamento da COVID-19</i>; • 24/03: Webinar <i>Brexit Series #1: Impactos Fiscais nas Empresas</i>; • Realização de relatórios escritos sobre os Webinars; • Começo do Relatório Final de Estágio.

Tabela 1: Atividades Realizadas

V.3 Conhecimento e Competências Adquiridos

A realização do Estágio Curricular na CCLB possibilitou uma grande abertura do meu espírito crítico a nível pessoal, académico e profissional. De facto, agradeço a esta instituição por me fazer crescer pessoalmente, por me possibilitar escrever o presente Relatório de Estágio de forma crítica e espontânea, por me elucidar sobre as ferramentas de trabalho a nível bilateral, internacional e global, bem como por pôr à prova as minhas competências adquiridas previamente e melhorar todo o conhecimento e competências adquiridos na instituição.

Os eventos “FEIRAS B2B” e o “BOOST Portugal” permitiram um conhecimento deveras alargado sobre o seu cariz internacional, sobre a grande importância de existirem organizações que promovam o comércio internacional e o “*networking*” através de diversos setores de atividade. Isto é, estes dois eventos não só se caracterizam pela sua essência, como demonstram que o processo de internacionalização está intrinsecamente ligado com o processo de divulgação de determinado país e/ou relações bilaterais, de modo a chegar a bom porto ao mercado internacional. Aqui, a CCLB apresenta um grande peso a nível de atuação, pois o estudo de mercado que é previamente feito, bem como toda a preparação necessária, demonstram que a sua vertente bilateral tem como finalidade o patamar internacional e global.

Por sua vez, a realização deste Estágio Curricular contribuiu para perceber a dimensão da cooperação bilateral comercial e cultural entre Portugal e o Reino Unido, despoletada pela CCLB. Para além de promover cursos intensivos de língua portuguesa e/ou inglesa, a CCLB promove variados cursos de cariz comercial (ex.: *soft skills*) de modo que seja possível uma conciliação das vertentes cultural e comercial. A minha participação no projeto de cariz cultural “London v Lisbon” exponenciou o meu conhecimento sobre a cultura britânica, propriamente dita, bem como permitiu a aquisição de novas competências, no que diz respeito à atração cultural, através do negócio bilateral e internacional.

Não obstante, o ponto de ligação entre a CCLB e as suas Relações Diplomáticas creditaram um grandioso conhecimento e desenvolvimento no decorrer do Estágio Curricular. Efetivamente, a CCLB dispõe um grande contacto com a Embaixada Britânica em Lisboa e com a Embaixada de Portugal em Londres.

Por um lado, a ligação da CCLB com a Embaixada de Portugal em Londres é mais institucional, ou seja, existe um elo no fomento e participação de eventos a decorrer no Reino Unido, bem como na participação nos *Webinars* da Câmara e/ou da Embaixada. Por outro lado, o contacto e a ligação, com a Embaixada Britânica em Lisboa é mais comum e pertinente. Sendo o Embaixador Britânico em Lisboa Presidente Honorário da CCLB, a relação entre estas duas instituições é deveras próxima:

- A CCLB informa a Embaixada dos seus eventos, projetos e missões;
- A CCLB convida sempre o Embaixador para as suas missões, uma vez que são consideradas missões diplomáticas;
- O Diretor Executivo da CCLB, Chris Barton, reúne-se mensalmente com o Embaixador, para discussão do Comércio Internacional e consequente atualização sobre as empresas portuguesas e britânicas presentes no mercado;
- Partilha de *Newsletters* com a Embaixada;
- A CCLB tem o apoio do Governo e da Embaixada;
- Grande ligação e apoio do Departamento do Comércio Internacional da Embaixada, na organização e participação de eventos e na participação em *Webinars*.

É plausível afirmar que todo este ponto de ligação entre a CCLB e as suas Relações Diplomáticas permitiu um melhor conhecimento e competência sobre o entendimento prático do conceito de Diplomacia Comercial/Económica mencionado no presente Relatório de Estágio, pois mostra ser uma expansão mais moderna do conceito inicial de Diplomacia, bem como mostra-se muito mais pertinente, eficaz e benéfico na atualidade.

Consequentemente, um dos mais promissores conhecimentos adquiridos através do Estágio Curricular na CCLB foi a vertente global da mesma, com a sua integração recente na vasta rede global “BCC Global Business Network” através da British Chambers of Commerce, como oficializam as seguintes figuras:

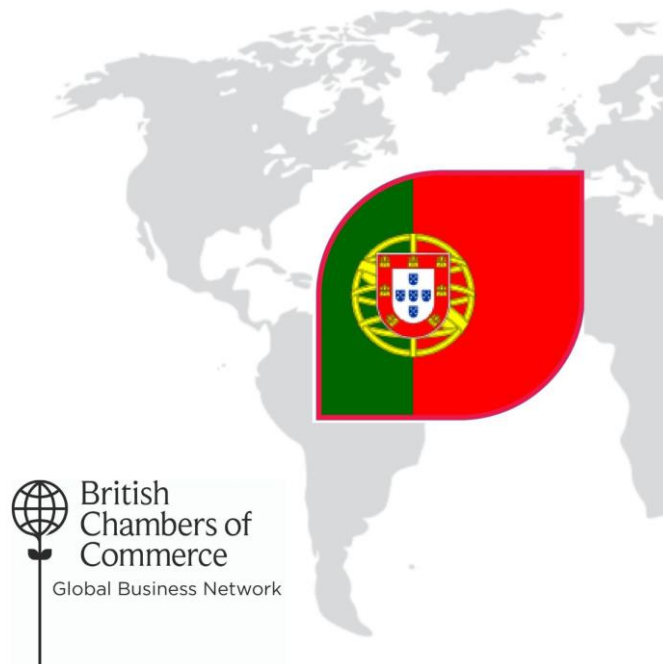


Figura 10: CCLB na Rede Global da British Chambers of Commerce, www.britishchambers.org.uk



Figura 11: The British Chambers of Commerce Global Business Network, www.britishchambers.org.uk

No que diz respeito à questão do Brexit, existiu um melhor e mais fidedigno entendimento sobre o desafio que é o Brexit, principalmente a nível europeu. No entanto, o foco principal sobre as minhas competências adquiridas na CCLB sobre este tópico foi direcionado principalmente para a vertente comercial entre a aliança Luso-Britânica, através dos *Webinars* realizados com a Embaixada Britânica em Lisboa, visto a necessidade de manter as relações comerciais entre ambos os países ser imperativa.

Não obstante, o trabalho de equipa aperfeiçoado no decorrer do Estágio Curricular foi imprescindível para o bom funcionamento do mesmo. Este método de trabalho permitiu trabalhar a minha autoestima enquanto indivíduo e enquanto colega de equipa, pois todos os projetos, eventos e missões da CCLB são trabalhados em equipa, embora haja sempre uma tarefa individual estipulada. Igualmente, foi um grande desafio trabalhar em contexto de pandemia, devido à situação da COVID-19, uma vez que, tanto se trabalhou presencialmente, como em teletrabalho. Independentemente da situação pandémica, o trabalho e a comunicação entre colegas foram sempre alcançados de forma muito positiva.

V.4 Reflexão, Retrospectiva e Perspetivas Futuras

É evidente afirmar que estagiar na CCLB desencadeou um grande enriquecimento para a minha vida pessoal, académica e profissional. Sendo a minha área de especialização e de interesse a área de Relações Internacionais, a oportunidade de poder realizar um Estágio Curricular dentro desta área tornou-se numa aprendizagem excecional.

De facto, a interminável ajuda da minha orientadora de Estágio foi deveras importante. Mesmo antes de começar oficialmente o Estágio Curricular na CCLB, a minha orientadora de Estágio mostrou-se sempre disponível para esclarecer as minhas dúvidas iniciais, bem como para inteirar-se da minha proposta de tema para o presente Relatório de Estágio e dos objetivos a alcançar a longo prazo. Desde o início, senti uma disponibilidade imensa por parte de toda a equipa da CCLB e um grande à vontade para exprimir livremente as minhas dúvidas e as minhas críticas construtivas. Igualmente, sempre obtive respostas pertinentes, coerentes e fidedignas sobre o tema do presente trabalho, especialmente sobre a Câmara e as suas Relações Diplomáticas, bem como a questão do Brexit.

O receio de estagiar durante a situação pandémica era algo presente no pensamento sobre o futuro. Contudo, todo o processo espontâneo, toda a empatia e toda a organização por parte da instituição do Estágio Curricular, bem como da faculdade, tornaram esse mesmo receio num sentimento de conquista e de orgulho. Em adição, tive a oportunidade de trabalhar com profissionais exemplares e de aprender imenso com eles, também com a companhia da minha colega estagiária britânica, o que tornou toda a experiência ainda mais especial.

Considerações Finais

Em suma, o procedimento metodológico e aprofundamento do enquadramento teórico – A Relevância das Câmaras de Comércio como instrumento de Diplomacia, Comércio e Cultura Interestatal no Mundo Global – e do estudo de caso do presente Relatório de Estágio – A Câmara de Comércio Luso-Britânica - consolidam os objetivos alcançados, bem como respondem às questões de partida colocadas inicialmente.

A importância das Câmaras de Comércio no desenvolvimento das relações diplomáticas, comerciais e culturais no âmbito das Relações Internacionais mostra-se, assim, grandiosa e imprescindível na sua essência, devido ao impacto do caráter interestatal que estas organizações apresentam. Pode-se concluir que esta grandiosidade se reflete na evolução constante e gradual dos três motores das Relações Internacionais mencionados no presente trabalho – Diplomacia, Comércio Internacional e Cultura – uma vez que estes começaram a mudar o funcionamento da ordem internacional, graças também ao despoletar estrondoso do fenómeno Globalização, que veio mudar radicalmente o funcionamento da ordem internacional. O aparecimento de novos conceitos de Diplomacia, como a designação de Diplomacia Comercial/Económica e Diplomacia Cultural, o aparecimento de Multinacionais e de PME, bem como a grande necessidade de existirem mecanismos mais eficazes nas relações bilaterais entre países permitiram o ressurgimento das Câmaras de Comércio.

Atualmente, estas organizações apresentam uma grande importância nas relações diplomáticas no âmbito das Relações Internacionais, especialmente através da dita Diplomacia Comercial/Económica, devido ao auxílio político (ex.: Governos, Embaixadas) que é utilizado por estas, através de mecanismos e estratégias comerciais, de modo a obter maior crescimento, competitividade e prestígio.

Por sua vez, a importância destas a nível das relações comerciais é indiscutível, visto serem meios mais rápidos e eficazes no desenvolvimento e propagação das relações comerciais bilaterais, especialmente através do impulsionamento das Multinacionais e das PME, o que leva à sua internacionalização.

A nível cultural, a sua importância é igualmente notória, pois o desenvolvimento das relações diplomáticas e comerciais propaga, logicamente, o fator cultural dos países a nível bilateral, internacional e global, dando um maior palco à apresentação e compreensão das várias culturas.

A nível da cooperação bilateral diplomática, comercial e cultural entre Portugal e o Reino Unido, pode-se também concluir que a CCLB apresenta, portanto, formas de atuação distintas, inovadoras e dinâmicas.

No campo diplomático, a CCLB apresenta, de facto, uma grande necessidade em manter uma vertente diplomática consistente e forte, através da sua visível ligação com a Embaixada Britânica em Lisboa e com a Embaixada de Portugal em Londres, sendo essa ligação feita através da vertente da Diplomacia Comercial/Económica. Isto é, na discussão, partilha e fomento do comércio Luso-Britânico e conseqüente comércio internacional.

No campo comercial, o estrondoso “*networking*” bilateral alcançado pela CCLB permite uma grande ligação, proximidade e negócios entre Multinacionais e PME portuguesas e britânicas. Sendo o comércio entre Portugal e o Reino Unido um fator de crescimento nacional para ambos, a CCLB dispõe de uma vasta organização de atividades, eventos, projetos e missões para manter e/ou melhorar o comércio Luso-Britânico, como são exemplos primordiais os eventos internacionais “FEIRAS B2B” e o “BOOST Portugal”.

No campo cultural, a CCLB promove tudo o que envolve a participação das línguas portuguesa e inglesa, desde cursos intensivos, até atividades inerentes à vertente cultural de ambos os países.

Não obstante, a questão do Brexit veio reforçar, em peso, a postura da CCLB como instrumento de Diplomacia, Comércio e Cultural interestatal, tendo em conta os novos desafios que surgiram com a saída do Reino Unido da UE e com o seu período de transição, com os seus *Webinars* e conferências de cariz informativo.

É plausível rematar também que o caráter interestatal da CCLB tem contribuído fortemente para a sua posição no Mundo Global, devido à realização de missões de cariz internacional, com palco de atuação em sítios onde o mercado internacional é fortemente privilegiado e competitivo na sua essência, bem como com a sua mais recente entrada na rede global da British Chambers of Commerce, que potencia o contacto e expansão da CCLB, bem como a sua atuação diplomática, comercial e cultural com outras Câmaras de Comércio britânicas pelo mundo fora.

Assim, é evidente a grande importância das Câmaras de Comércio no desenvolvimento das relações diplomáticas, comerciais e culturais no âmbito das Relações Internacionais, devido à sua estrondosa capacidade de atuação e de estratégia multifacetada, quer seja a nível bilateral, interestatal e internacional. Por outro lado, a rápida e constante evolução do fenómeno Globalização favorece nitidamente o grande alargamento das Câmaras de Comércio pelo mundo fora, sendo que, atualmente, a existência e relevância destas não pode ser descorada, pois apresentam-se como um grande alicerce no funcionamento do Mundo Global. Não obstante, sendo a CCLB o estudo de caso do presente trabalho, esta mostra-se um exemplo portentoso de uma Câmara de Comércio que se intitula como um instrumento de Diplomacia, Comércio e Cultural interestatal no Mundo Global, em virtude da forma como potencia a cooperação bilateral diplomática, comercial e cultural entre Portugal e o Reino Unido, na ordem internacional.

Posto isto, é correto afirmar que a realização do Estágio Curricular na CCLB mostrou ser uma decisão deveras positiva e pertinente, pois permitiu um conhecimento fidedigno da área de especialização do presente Relatório de Estágio – Relações Internacionais – bem como possibilitou nova experiência e novas perspetivas sobre a forma como as relações internacionais se propagam pelo mundo.

A duração do Estágio Curricular na CCLB foi intensa e, acima de tudo, consistente na sua íntegra. Contudo, o tempo tornou-se reduzido aquando da preparação e organização de certos eventos e projetos, como é o caso do projeto “London v Lisbon”. Como tal, os futuros estagiários poderão dar continuidade a este projeto e/ou melhorá-lo, em prol do bem da instituição. Igualmente, a situação pandémica não foi favorável para uma maior organização de eventos físicos, bem como para uma maior interação com os possíveis interessados nos eventos e missões, pois o contacto físico foi comprometido.

É certo que o conhecimento sobre as Câmaras de Comércio era reduzido, pelo que estagiar na CCLB despoletou, sem sombra de dúvida, tal conhecimento sobre a relevância das Câmaras de Comércio, crucial para o objetivo académico do presente trabalho, como também despoletou uma grande capacidade profissional para oportunidades vindouras e um grande respeito pelo trabalho que é realizado, através de um “*networking*” incrível e setores de atividade em vigor na atualidade global e na ordem internacional.

Referências Bibliográficas

Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP), disponível em: <http://www.portugalglobal.pt/PT/Internacionalizar/Paginas/MercadosExternos.aspx?marketId=18> (acessado em 04/12/2020)

Anand, R.P. (1981) *CULTURAL FACTORS IN INTERNATIONAL RELATIONS*, First Edition, Culture Learning Institute, East-West Center Honolulu

Ang, I., Isar, Y.R., Mar, P. (2015) “Cultural diplomacy: beyond the national interest?”, *International Journal of Cultural Policy*, Routledge Taylor & Francis Group, Volume 1 N°4, Pp. 365-381

Barral, W.O. (2007) *O COMÉRCIO INTERNACIONAL*, Belo Horizonte: Delrey

Barston, R.P (2019) *MODERN DIPLOMACY*, 5th Edition, Routledge Book, New York

Bonn, R.M., Pilgrim, M. (1995) “NATIONAL CHAMBERS OF COMMERCE A PRIMER ON THE ORGANIZATION AND ROLE OF CHAMBER SYSTEMS”, Center for International Private Enterprise (CIPE), Washington D.C. Pp. 01-56

British Chambers of Commerce, disponível em: <https://www.britishchambers.org.uk/> (acessado em 30/04/2021)

British-Portuguese Chamber of Commerce/Câmara de Comércio Luso-Britânica, disponível em: <https://bpcc.pt/> (acessado em 13/11/2020)

British-Portuguese Chamber of Commerce (2002) “British-Portuguese Chamber of Commerce 90 years on” *A Portugal News Supplement*

Colantone, I., Stanig, P. (2016) “Global Competition and Brexit”, *BAFFI CAREFIN Centre Research Paper Series*, Milan, N°44, Pp. 02-46

Dicionário Financeiro, disponível em: <https://www.dicionariofinanceiro.com/comercio-internacional/> (acessado em 10/11/2020)

Giddens, A. (2003) *Runaway World: How Globalization is Reshaping Our Lives*, The New Yorker: An Intellectual Powerhouse

Imprensa Nacional de Lisboa (1955) “DIÁRIO DO GOVERNO”, MINISTÉRIO PÚBLICO PORTUGAL, I Série Nº142, disponível em: <https://www.ministeriopublico.pt/instrumento/convencao-cultural-entre-portugal-e-o-reino-unido-da-gra-bretanha-e-da-irlanda-do-norte> (acessado em 04/12/2020)

Instituto Britânico em Lisboa (1940) “The British Factory in Lisbon & Its Closing Stages Ensuing Upon the Treaty of 1810. Compiled from Original Documents by A.R. Walford”

Jacquim, D., Oros, A., Verweij, M. (1993) “Culture in International Relations: An Introduction to the Special Issue”, *Millenium – Journal of International Studies* ResearchGate, Volume 22 Nº3, Pp. 375-7

Jahn, B. (2004) “The Power Of Culture In International Relations” in Gienow-Hecht, J.C.E, Schumacher, F. (Ed.), *CULTURE AND INTERNATIONAL HISTORY*, Berghahn Books, New York, Oxford

Jubran, B.M., Leães, R.F, Valdez, R.C.C (2015) “Relações internacionais: conceitos básicos e aspectos teóricos”, Secretaria de Planejamento e Desenvolvimento Regional – Fundação de Economia e Estatística Slegfried Emanuel Heuser, Porto Alegre, Texto Nº131, Pp. 04-28

Matos, A.B. (2014) “Tratado de Windsor: A aliança entre Portugal e Inglaterra ao fim de centenas de anos”, JPN – JornalismoPortoNet, disponível em: <https://www.jpn.up.pt/2014/05/13/tratado-de-windsor-a-alianca-entre-portugal-e-inglaterra-ao-fim-de-centenas-de-anos/> (acessado em 20/11/2020)

MINISTÉRIO PÚBLICO PORTUGAL, disponível em: <https://www.ministeriopublico.pt/instrumento/convencao-sobre-relacoes-diplomaticas-0> (acessado em 01/11/2020)

Popescu, D.R. (2016) “The role of Chamber of Commerce System in international economic relations”, *The ROMANIAN Economic Journal*, Nº62, Pp. 215-240

Portal Diplomático, disponível em: <https://www.portaldiplomatico.mne.gov.pt/relacoesbilaterais/paises-geral/reino-unido> (acessado em 20/11/2020)

Portal Diplomático, disponível em: <https://www.portaldiplomatico.mne.gov.pt/politica-externa/brexit> (acessado em 03/02/2021)

Raimundo, A. (2017) “PORTUGAL FACE AO BREXIT UM EUROPEÍSMO PERSERVERANTE, MAS SOB PRESSÃO ACRESCIDA”, SciELO Portugal Relações Internacionais, N°56, Pp. 113-127

Revista VISÃO HISTÓRICA (2019) “UMA ALIANÇA COM MAIS DE SEIS SÉCULOS PORTUGAL E INGLATERRA”, N° 53

Sharp, P. (1999) “For Diplomacy: Representation and the Study of International Relations”, International Studies Review, Volume 1 N°1, Pp. 33-37

Terenas, G.G. (2016) “Portugal and the Allies: os Britânicos e a Participação de Portugal na Primeira Grande Guerra”, Matria Digital, Repósito Universidade NOVA, N°4, Pp. 174-190

Van Bergeijk, P.A.G, Yakop, M. (2009) “THE WEIGHT OF ECONOMIC AND COMMERCIAL DIPLOMACY”, ISS: International Institute of Social Studies, Working Paper N°478. Pp. 04-29

Wolfgang Iglar (2019) “A UNIÃO EUROPEIA E A ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO”, disponível em <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pt/sheet/161/a-uniao-europeia-e-a-organizacao-mundial-do-comercio> (acessado em 10/11/2020)

**Convenção Cultural
entre Portugal e o Reino Unido da Grã-Bretanha
e da Irlanda do Norte**

O Governo da República Portuguesa e o Governo do Reino Unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte, Desejando concluir uma Convenção com o fim de promoverem nos seus respectivos países, por intercâmbio e cooperação amigáveis, um conhecimento e uma compreensão tão completos quanto possível das actividades intelectuais, artísticas e científicas e dos costumes e da vida social do outro país,

Acordaram no seguinte:

ARTIGO I

Cada uma das Partes Contratantes compromete-se a fomentar, na medida do possível, a criação, nas suas Universidades e escolas superiores, de cátedras, institutos e leitorados para o estudo da língua, literatura e história do país da outra Parte Contratante.

ARTIGO II

Cada uma das Partes Contratantes terá o direito de fundar institutos culturais no território da outra Parte, sob condição de serem observadas as disposições da lei local relativa à fundação de tais institutos. O termo «instituto» abrangerá, neste caso, escolas, bibliotecas, colecções de fitas cinematográficas e outras modalidades de centros de cultura que se destinem à realização dos fins da presente Convenção. No sentido de facilitar a fundação dos referidos institutos, as Partes Contratantes concederão todas as facilidades para a importação do material indispensável, como livros, gramofones, discos, receptores de rádio, fitas cinematográficas, máquinas de projecção e quadros destinados a exposições, contanto que tais objectos se destinem exclusivamente ao uso dos mencionados institutos, e não a revenda.

ARTIGO III

As Partes Contratantes comprometem-se a fomentar o intercâmbio de professores, estudantes e investigadores de todos os ramos do conhecimento, sem exclusão das actividades e técnicas científicas, desde que tenham carácter académico e entrem no conceito geral de ensino.

ARTIGO IV

As Partes Contratantes providenciarão no sentido de conceder bolsas de estudo ou subsídios aos bolseiros, de forma a permitir aos nacionais de cada uma delas prosseguir ou iniciar estudos, estágios técnicos ou investigações no território da outra.

ARTIGO V

Cada Parte Contratante determinará até que ponto e sob que condições poderão ser concedidas equiparações de títulos, graus e exames académicos, obtidos ou feitos no território da outra, inclusivamente quanto aos relacionados com o exercício de actividade profissional.

ARTIGO VI

Cada uma das Partes Contratantes auxiliará o desenvolvimento de cursos de férias para professores e para diplomados e estudantes de escolas superiores da outra.

ARTIGO VII

As Partes Contratantes promoverão também, por meio de convites ou pela concessão de subsídios, visitas recíprocas de grupos seleccionados de cientistas, artistas

e figuras representativas de outras profissões e actividades, com o fim de desenvolverem as relações culturais em todos os domínios abrangidos pela presente Convenção.

ARTIGO VIII

As Partes Contratantes prestar-se-ão assistência mútua nas iniciativas tendentes a melhorar o conhecimento, no território de cada uma delas, da cultura da outra, através de meios de expansão cultural tais como:

- (a) Livros, periódicos e outras publicações;
- (b) Conferências e concertos;
- (c) Exposições de arte e outras;
- (d) Espectáculos teatrais;
- (e) Rádio, fitas cinematográficas, discos de gramofone e outros meios mecânicos de reprodução.

ARTIGO IX

A fim de executar os objectivos mencionados na presente Convenção, cada uma das Partes Contratantes, com reserva do disposto no artigo XVI, facilitará a concessão de autorizações de entrada e permanência no seu território aos funcionários e técnicos acreditados pela outra ou pela entidade responsável designada pelo artigo XIV.

ARTIGO X

Para os efeitos desta Convenção, estabelecer-se-á uma comissão mista permanente constituída por três membros britânicos e três portugueses. Os três membros britânicos serão nomeados, e as suas condições de nomeação fixadas, pelo British Council, e os três membros portugueses serão nomeados, e as suas condições de nomeação fixadas, pelo Instituto de Alta Cultura. O British Council e o Instituto de Alta Cultura serão autorizados a nomear membros adicionais, sem poderes de voto, como consultores em assuntos especializados.

ARTIGO XI

A Comissão Mista reunir-se-á dentro de doze meses, a contar da entrada em vigor da presente Convenção, após o que, salvo determinação diferente acordada pelos seus membros, voltará a reunir-se pelo menos uma vez de dois em dois anos. As suas reuniões realizar-se-ão alternadamente em Portugal e no Reino Unido. Nestas reuniões a Comissão será presidida por um sétimo membro, designado pelo Instituto de Alta Cultura quando a reunião se realizar em Portugal e pelo British Council quando se realizar no Reino Unido.

ARTIGO XII

A Comissão Mista elaborará o seu próprio regimento.

ARTIGO XIII

Um dos primeiros trabalhos da Comissão Mista será o de elaborar propostas pormenorizadas para a efectivação da presente Convenção, que serão estudadas pelas Partes Contratantes. Nas suas reuniões subsequentes a Comissão examinará a situação e elaborará novas propostas ou sugerirá modificações às suas recomendações anteriores, para consideração das Partes Contratantes.

ARTIGO XIV

O Instituto de Alta Cultura, do lado português, e o British Council, do lado britânico, serão as entidades responsáveis encarregadas da boa execução desta Convenção e da efectivação dos seus elevados fins.

ARTIGO XV

Na presente Convenção a expressão «território» designará, em relação ao Governo do Reino Unido, o Reino Unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte e, em relação ao Governo Português, o território continental de Portugal e as ilhas adjacentes.

ARTIGO XVI

Nenhum dos preceitos contidos nesta Convenção poderá dispensar qualquer entidade do cumprimento das leis e regulamentos em vigor no território de qualquer das Partes Contratantes, relativamente à entrada, residência e saída de estrangeiros.

ARTIGO XVII

A presente Convenção será ratificada. A troca dos instrumentos de ratificação realizar-se-á em Londres. A Convenção entrará em vigor quinze dias após a troca dos instrumentos de ratificação.

ARTIGO XVIII

A presente Convenção permanecerá em vigor durante um prazo mínimo de cinco anos. Decorrido este prazo, e se não tiver sido denunciada por nenhuma das Partes Contratantes pelo menos seis meses antes do seu termo, continuará em vigor até seis meses depois da data em que qualquer das Partes Contratantes comunicar à outra a respectiva denúncia.

Em fé do que os abaixo assinados, devidamente autorizados para o efeito pelos seus respectivos Governos, firmaram a presente Convenção e lhe apuseram os seus selos.

Feito em duplicado em Lisboa, no dia 19 de Novembro de 1954, em inglês e português, tendo ambos os textos igual valor.

Pelo Governo Português:

Paulo Cunha.

Pelo Governo do Reino Unido:

N. Ronald.

Paços do Governo da República, 29 de Junho de 1955. — FRANCISCO HIGINO CRAVEIRO LOPES — *António de Oliveira Salazar.*

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA

4.ª Repartição da Direcção-Geral da Contabilidade Pública

De harmonia com as disposições do artigo 7.º do Decreto-Lei n.º 25 299, de 6 de Maio de 1935, se publica

que S. Ex.ª o Ministro da Justiça, por seu despacho de 23 do mês em curso, autorizou, nos termos do § 2.º do artigo 17.º do Decreto n.º 16 670, de 27 de Março de 1929, a seguinte transferência:

CAPÍTULO 4.º

Direcção-Geral dos Serviços Prisionais

Cadeias Cíveis Centrais de Lisboa

Artigo 202.º «Aquisições de utilização permanente»:

N.º 1) «Móveis»:

Da alínea a) «Mantas, roupas de cama, toalhas e enxergas» — 50.000\$00

Para a alínea b) «Outras aquisições» . . . + 50.000\$00

4.ª Repartição da Direcção-Geral da Contabilidade Pública, 24 de Junho de 1955. — O Chefe da Repartição, *Darwin de Vasconcelos.*

MINISTÉRIO DOS NEGÓCIOS ESTRANGEIROS

Direcção-Geral dos Negócios Políticos e da Administração Interna

Aviso

Por ordem superior se faz público que foi acordado entre os Governos Português e Sueco renovar os mandatos dos seguintes membros da Comissão Permanente de Conciliação, prevista na Convenção de Conciliação, de Regulamento Judiciário e de Arbitragem, concluída entre os dois países em 6 de Dezembro de 1932:

Sr. Maurice Bourquin, consultor jurídico do Ministério dos Negócios Estrangeiros da Bélgica, presidente da Comissão.

Sr. Amedeo Giannini, professor da Universidade de Roma.

Mais se torna público que os mesmos Governos concordaram na escolha do Sr. Frede Castberg, reitor da Universidade de Oslo, para o preenchimento de uma vaga existente na referida Comissão.

Pelo seu lado, o Governo Português renovou o mandato de membro daquela Comissão do Sr. Mário Luís de Sousa, vice-governador da Companhia de Crédito Predial Português, e o Governo Sueco o do Sr. Bo Hammar skjöld, governador de província.

Fica entendido que o mandato dos comissários se conta a partir de 18 de Junho de 1954.

Direcção-Geral dos Negócios Políticos e da Administração Interna, 24 de Junho de 1955. — O Director-Geral, *Manuel Farrajota Rocha.*