

Dissertação apresentada para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Ciência Política e Relações Internacionais, realizada sob a orientação científica da Dra. Carla Fernandes e co-orientação da Professora Doutora Fernanda Ilhéu

AGRADECIMENTOS

No caminho solitário que qualquer investigador, necessariamente, percorre, existem na verdade contributos, directos e indirectos, de um conjunto de pessoas e instituições sem os quais o resultado do seu trabalho não seria possível.

À **Fundação Oriente**, pela confiança depositada na minha investigação e pela atribuição da bolsa que permitiu a minha deslocação a Macau, a qual veio possibilitar a recolha de testemunhos e o acesso a novas fontes de informação que constituíram contributos importantes à minha pesquisa.

À **GEOCAPITAL** por, gentilmente, ter aceite ser a minha instituição de acolhimento em Macau, e pela abertura a um maior conhecimento da empresa e à compreensão da sua actuação, enquanto caso de sucesso relevante para o estudo.

Um agradecimento, particular e especial:

Ao Dr. José Iglesias Soares pela sua simpatia, pela confiança e credibilidade que concedeu à minha investigação.

Ao Dr. Diogo Lacerda de Machado, por todas as orientações e indicações, e pela franca disponibilidade para as minhas “infinitas” questões.

Ao Dr. Ferro Ribeiro pela sua disponibilidade e cordialidade, pelo seu entusiasmo e pelo incentivo que deu a este projecto.

Ao Dr. Albano Martins por toda a gentileza (e paciência) que teve para comigo em Macau!

Ao Dr. Ilídio Ayala Serôdio pela sua simpatia e disponibilidade.

A todos vós, um especial e reconhecido Obrigada!

À Dra. Fernanda Ilhéu, por ter aceite o meu convite sem hesitar, pela sua orientação e por ter abraçado este projecto com todo o entusiasmo. Agradeço à Dra. Carla Fernandes as suas indicações, revisões e orientação.

Agradeço igualmente às mais de 30 empresas portuguesas que colaboraram com este estudo, bem como aos 19 entrevistados que, gentilmente, aceitaram

partilhar a sua experiência e visão sobre o tema, contribuindo assim para o enriquecimento deste trabalho.

Ao João, por todas as dúvidas que conseguiu solucionar, as constantes revisões, indicações e recomendações e pela paciência, quase infinita, para acompanhar a minha investigação!

À Sandra, pela amizade!

À família, por todos os motivos!

Por último, a todas as pessoas com quem tive a oportunidade e o prazer de conversar, trocar ideias e entrevistar, em Portugal e em Macau.

A todos vós e às pessoas que não enumerei (porque a lista seria extensa) o meu sincero agradecimento!

RESUMO

PERSPECTIVA PORTUGUESA DO FÓRUM PARA A COOPERAÇÃO ECONÓMICA E COMERCIAL ENTRE A CHINA E OS PAÍSES DE LÍNGUA PORTUGUESA

SUSANA BRUNO PEREIRA

PALAVRAS-CHAVE: Fórum para a Cooperação entre a China e os Países de Língua Portuguesa, Região Administrativa Especial de Macau, China, Diplomacia Económica, Cooperação Económica e Comercial, Países de Língua Portuguesa, Portugal

Desde o início do milénio, que a esfera de influência da China se tem expandido nos planos político e económico, outorgando-lhe um novo posicionamento no quadro geopolítico e económico mundial. Esta expansão tem vindo a ser executada com base numa estratégia de afirmação externa, através de diversos meios e com o recurso a instrumentos de *soft power*. Um dos instrumentos de *soft power* para a execução da política externa chinesa é a utilização da cooperação económica como meio de aproximação a outros Estados. Seguindo estas linhas de actuação, as autoridades de Pequim, com o apoio do Governo de Macau, decidem criar em 2003, o Fórum para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa, com o objectivo de promover e aprofundar as relações económicas e comerciais com os países envolvidos. Nos últimos anos, o Fórum de Macau tem vindo a assumir um papel mais destacado no que concerne ao relacionamento entre a RPC e os demais países de expressão portuguesa. Esta pesquisa procura analisar a posição portuguesa face ao Fórum de Macau – designadamente a perspectiva das empresas. Por forma a realizar esta investigação foi, por um lado, realizada uma pesquisa com base num questionário enviado a 200 empresas portuguesas que operam no mercado chinês. Por outro lado, foram realizadas 19 entrevistas a várias personalidades – empresários, jornalistas, professores e agentes institucionais – conhecedoras da realidade chinesa e da sua interacção com o nosso país. Este estudo pretende averiguar, quais os resultados económicos que Portugal pode obter com a sua participação no Fórum, sobretudo numa altura em que o Governo português procura fomentar as exportações portuguesas e a captação de investimento em mercados alternativos ao espaço europeu. Portugal tem a particularidade de partilhar a língua portuguesa com todos os países participantes no Fórum, sendo esta uma mais-valia que contribuirá para facilitar a promoção de uma rede de contactos e relacionamentos com a China e os PLP's. O entrecruzamento de interesses empresariais, fruto de uma herança histórica que se traduz nas afinidades linguísticas, culturais e jurídicas e de um renovado relacionamento com os PLP's, fazem de Portugal um elo natural entre a China e os restantes países lusófonos. O estudo conclui, por um lado, que as empresas portuguesas têm uma percepção positiva acerca da utilidade do Fórum de Macau para Portugal, nomeadamente enquanto “canal privilegiado de acesso a um mercado complexo onde os contactos institucionais são fundamentais”. Por outro, as empresas portuguesas consideram que a participação no Fórum de Macau pode contribuir para o aumento das suas exportações para a China e PLP's, mas sobretudo para Macau. O estudo permitiu também concluir que existem diversas oportunidades que não estão a ser aproveitadas, quer pela própria organização junto dos empresários, quer da parte dos actores institucionais nacionais face àqueles.

ABSTRACT

PORTUGUESE PERSPECTIVE ABOUT FORUM FOR ECONOMIC AND COMMERCIAL COOPERATION BETWEEN CHINA AND THE PORTUGUESE SPEAKING COUNTRIES

SUSANA BRUNO PEREIRA

KEYWORDS: Forum for Economic and Commercial Cooperation between China and the Portuguese Speaking Countries, Special Administrative Region of Macau, China, Economic Diplomacy, International Cooperation, Commercial and Economic Cooperation, Portuguese Speaking Countries, Portugal

Since the beginning of the millennium, China's sphere of influence has expanded both politically and economically, granting it a new status in the geopolitical and economic arena. This expansion has been performed based on a strategy of external affirmation, through various means and with the use of its soft power. One of the instruments of soft power for the implementation of Chinese foreign policy is to use economic cooperation as a means to reach out other states. Following these lines of action, the Beijing authorities, with the support from the Macau government, decided to create in 2003, the Forum for Economic and Trade Cooperation between China and Portuguese Speaking Countries (PSC), in order to promote and deepen economic and trade relations with the countries involved. In recent years, the Macau Forum has assumed a more prominent role with regard to the relationship between the PRC and other PSC's. This research analyzes the Portuguese stance towards the Macau Forum – namely according to the business perspective. In order to conduct this research, we have carried out a survey based on a questionnaire sent to 200 Portuguese companies operating in the Chinese market. On the other hand, there were 19 interviews with various personalities - businessmen, journalists, teachers and institutional agents - knowledgeable of Chinese reality and their interaction with our country. This study seeks to ascertain, what are the economic benefits that Portugal can extract from its participation in the Forum, especially at a time when the Portuguese government seeks to promote Portuguese exports and attracting investment in alternative markets from Europe. Portugal has the particularity of sharing its language with all countries participating in the Forum, which is an asset that will facilitate the promotion of a network of contacts and relationships with China and the PSC's. The intersection of business interests - resulting from of a historic heritage which is reflected in the linguistic, cultural and legal affinities and a renewed relationship with the PSC's - make Portugal a natural link between China and other Lusophone countries. The study concludes, firstly, that Portuguese companies have a positive perception about the usefulness of Forum Macau to Portugal, as a "privileged channel for access to a complex market where institutional contacts are essential." Secondly, the Portuguese companies consider that participation in the Macau Forum can contribute to the increase of exports to China and PSC's, but especially to Macau. The study also concluded that there are several opportunities that are not being exploited, either by the organization to the business or by national institutional players.

ÍNDICE

CAPÍTULO I. INTRODUÇÃO	1
I.1. Importância do tema e enquadramento	1
I.2. Justificação da escolha do tema	7
I.3. Objectivos do estudo.....	8
I.4. Estrutura da dissertação	9
 CAPÍTULO II. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	10
II.1. Estratégia de “ <i>Soft Power</i> ” da China	11
II.2. Cooperação Internacional.....	14
II. 3. A corrente institucionalista das relações internacionais	17
II.4. Diplomacia económica: alguns aspectos conceptuais	19
II.5. Plataforma Económica e Comercial.....	25
II.5.1. A importância dos mercados “porta de entrada”	25
II.5.2. A Teoria dos “ <i>Networks</i> ” versus “ <i>Guanxi</i> ”	26
II.6. Cooperação Económica.....	29
II.7. Fórum para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa	31
II.7.1. Estrutura e Organização do Fórum	32
II.7.2. Fórum de Macau: principais objectivos e motivações	35
II.7.3. As principais linhas condutoras dos “Planos de Acção”	40
II.7.4. A capacidade financeira do Fórum: o Fundo de Desenvolvimento para a cooperação entre a China e os PLP’s	43
 CAPÍTULO III. ANÁLISE PERSPECTIVA DAS RELAÇÕES ECONÓMICAS LUSO-CHINESAS DESDE 1999 A 2011	45
III.1. A evolução das trocas comerciais entre Portugal e a China	45
III.1.1. Relações económicas Bilaterais	45
III.1.1.1 Trocas comerciais.....	45
III.1.1.2. Investimento	48
III.1.1.3. Do “Acordo Quadro” até à “Parceria Estratégica”	51

III.2. A importância da “herança” Macau	53
III. 3. O papel da diplomacia económica no âmbito do Fórum.....	56
CAPÍTULO IV. METODOLOGIA	59
IV.1. Questionário, perfil da amostra e recolha de dados	61
CAPÍTULO V. RESULTADOS	64
V.1. Caracterização da Amostra: perfil das empresas portuguesas	65
V.2. Percepção das empresas portuguesas face ao Fórum de Macau	68
V.2.1. Utilidade do Fórum de Macau	68
V.2.2. Percepção das empresas portuguesas sobre o aumento de negócio e exportações	69
V.2.3. Contribuição do Fórum de Macau para o aumento do “network” de negócio entre a China, Macau e os PLP’s	71
V.2.4. Perspectivas das empresas portuguesas face aos resultados económicos do Fórum de Macau (quadro resumo)	72
V.3. Potencialidades do Fórum de Macau para Portugal	73
V.3.1. Principais forças e potencialidades.....	73
V.3.2. Principais limites e fraquezas.....	76
V.3.3 Uma oportunidade para a expansão comercial portuguesa?	78
V.3.4. Que dividendos económicos para Portugal?	79
V.4. Da teoria à prática: o caso da Geocapital.....	82
CAPÍTULO VI. CONCLUSÃO	88
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	93
ANEXOS	106
Anexo 1. Lista de Acordos assinados na visita do Presidente da RPC	107
Anexo 2. Tratados bilaterais, em vigor, entre Portugal e a RPC e entre Portugal e a RAEM no domínio económico e comercial.....	109
Anexo 3. Figuras e quadros	111
Anexo 4. Guião da entrevista	115
Anexo 5. Questionário	118

Lista de figuras	VIII
Lista de quadros e tabelas	VIII

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Estrutura do Secretariado Permanente do Fórum de Macau	34
Figura 2- Comércio de bens e serviços Portugal – China (1999 a 2011)	46
Figura 3 - Operadores Económicos (2006 -2010)	47
Figura 4- Sector de Actividade.....	65
Figura 5 - Classificação das empresas.....	65
Figura 6- Dimensão das empresas.....	66
Figura 7 - Anos no Mercado Internacional	66
Figura 8- Anos no Mercado Chinês.....	66
Figura 9- Tipo de escritório na China.....	67
Figura 10 - A sua empresa tem escritório na China/Macau	67
Figura 11 - Perspectiva das empresas portuguesas acerca do Fórum de Macau	69
Figura 12 - Perspectiva das empresas portuguesas acerca do Fórum de Macau	70
Figura 13 - Contribuição do Fórum de Macau para aumentar as <i>networks</i> de negócio.....	71
Figura 14 - Perspectiva económica global das empresas portuguesas.....	73
Figura 15- Balança Comercial entre a China e os PLP's (2003- 2010)	111

LISTA DE QUADROS E TABELAS

Quadro 1. Perfil da Amostra	62
Quadro 2. Investimento Directo de Portugal na China	49
Quadro 3. Investimento Directo da China em Portugal	49
Quadro 4 - <i>Alpha de Cronbach</i>	111
Quadro 5. Evolução da Balança Comercial entre Portugal e a China (99-2011)	111

LISTA DE ABREVIATURAS

AICEP - AGÊNCIA DE INVESTIMENTO E COMÉRCIO EXTERNO DE PORTUGAL

CPLP- COMUNIDADE DE PAÍSES DE LÍNGUA PORTUGUESA

CTG - CHINA THREE GORGES

BES - BANCO ESPÍRITO SANTO

BP - BANCO DE PORTUGAL

CCILC - CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA LUSO-CHINESA

CEIE - CONSELHO ESTRATÉGICO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA ECONOMIA

CEDT- CONVENÇÃO PARA EVITAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO E PREVENIR A EVASÃO FISCAL EM MATÉRIA DE IMPOSTOS SOBRE O RENDIMENTO

CGD - CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS

EUR- EUROS

EDP - ENERGIAS DE PORTUGAL

FÓRUM DE MACAU - FÓRUM PARA A COOPERAÇÃO ECONÓMICA E COMERCIAL ENTRE A CHINA E OS PAÍSES DE LÍNGUA PORTUGUESA

FUNDO OU **FUNDO DE DESENVOLVIMENTO** - FUNDO DE DESENVOLVIMENTO PARA A COOPERAÇÃO ENTRE A CHINA E OS PLP'S

IDE - INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO

IDPE - INVESTIMENTO DIRECTO DE PORTUGAL NO EXTERIOR

INE - INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA DE PORTUGAL

MNE- MINISTÉRIO DOS NEGÓCIOS ESTRANGEIROS

MOP - PATACAS

OMC - ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DE COMÉRCIO

PLANO DE ACÇÃO - PLANO DE ACÇÃO PARA A COOPERAÇÃO ECONÓMICA E COMERCIAL

PALOP - PAÍSES AFRICANOS DE LÍNGUA OFICIAL PORTUGUESA

PCC - **PARTIDO** COMUNISTA CHINÊS

PM - PRIMEIRO-MINISTRO

PME - PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

PLP's - PAÍSES DE LÍNGUA PORTUGUESA

RAEM - REGIÃO ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE MACAU OU MACAU

RAEHK - REGIÃO ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE HONG KONG

RAEMRPC - REGIÃO ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE MACAU DA REPÚBLICA POPULAR DA CHINA

REGULAMENTO - REGULAMENTO DE FUNCIONAMENTO DO SECRETARIADO PERMANENTE DO FÓRUM
PARA A COOPERAÇÃO ECONÓMICA E COMERCIAL ENTRE A CHINA E OS PAÍSES DE LÍNGUA PORTUGUESA

REN - REDES ENERGÉTICAS NACIONAIS

RI - RELAÇÕES INTERNACIONAIS

RMB - RENMINBI

RPC ou **CHINA** - REPÚBLICA POPULAR DA CHINA

UE - UNIÃO EUROPEIA

“Sem uma língua comum não se podem concluir os negócios”.

Confúcio

CAPÍTULO I. INTRODUÇÃO

I.1. Importância do tema e enquadramento

A integração da República Popular da China (RPC) na economia global é um dos fenómenos mais marcantes do século XXI¹. Nos últimos 30 anos, a China evoluiu de um sistema fechado e virado sobre si próprio, para uma das maiores economias mais dinâmicas e avançadas. Com mais de mil e trezentos milhões de habitantes, uma taxa média de crescimento anual de 9,8%, é o maior exportador global e a segunda maior economia mundial, a seguir aos Estados Unidos da América. (CIA Factbook, 2011). O gigante asiático possui várias características que definem a sua singularidade no panorama mundial: detém as maiores reservas financeiras e uma capacidade industrial e tecnológica instalada suficiente para liderar a oferta exportadora global. Face a este cenário, a RPC é um mercado incontornável para qualquer economia, quer pelas necessidades de consumo do seu mercado interno, quer pela capacidade de investimento estrangeiro e necessidade de recursos energéticos e matérias-primas.

O “milagre chinês” é o resultado de um processo de desenvolvimento que teve o seu início no final dos anos 70, com as reformas introduzidas por Deng Xiaoping que visavam modernizar a agricultura, a indústria, a defesa nacional, a ciência e a tecnologia. Deng deu maior prioridade ao crescimento, desenvolvimento e modernização da economia chinesa, incorporando um sistema que integrava factores de natureza económica, social e política que incluíam amplas mudanças na estrutura económica do país. Do ponto de vista económico, o lançamento da política de abertura de Deng pretendia promover a integração da China na economia mundial e obter apoio e capital externos para a concretização das várias modernizações. Esta política de abertura, em particular no que diz respeito à atracção de investimento estrangeiro, tinha como alvo prioritário as Comunidades de Negócios chinesas na Ásia e nos EUA bem como visava criar condições de confiança e incentivos para atrair investimentos da comunidade empresarial chinesa no exterior (*“Overseas Chinese”*). *Daí que o*

¹ A integração da China no sistema comercial mundial verificou-se, no plano oficial, com o seu ingresso como membro da Organização Mundial do Comércio, a 11 de Dezembro de 2001, pondo termo a um processo de negociação de 15 anos.

Investimento Directo Estrangeiro na China desde 1979 tenha sido dominado pelos Overseas Chinese, através de Hong Kong, os quais são responsáveis por cerca de 65% do stock de IDE na China acumulado entre 1978-97” (Neves, 2000:8). Depois de um longo período de isolamento, a China abriu-se ao exterior, embora sem que o Partido Comunista Chinês (PCC) deixasse de manter o monopólio do poder político e o controlo das grandes empresas.

Actualmente, a dimensão do sector produtivo da RPC tem um peso muito significativo no comércio internacional, em particular no preço das matérias-primas, designadamente no preço do petróleo. No Investimento Directo Estrangeiro (IDE) a China, sendo um dos maiores receptores de IDE do mundo, tem vindo, paulatinamente, a suprimir o controlo sobre a entrada de capitais estrangeiros no território. A tolerância gradual da actividade privada, a maior abertura comercial e financeira da China ao exterior ilustram o empenho de Pequim em reforçar a sustentabilidade do seu desenvolvimento económico.

O sistema de reformas levado a cabo por Pequim, aliado às prioridades da política externa e às necessidades de matérias-primas como base de sustentação da economia têm levado a China a desenvolver “novos mecanismos” de cooperação económica. O modelo de crescimento económico chinês baseia-se essencialmente nas exportações do sector industrial, com a conseguinte necessidade de assegurar o aprovisionamento de matérias-primas e de recursos energéticos. Neste sentido, a RPC através de acordos comerciais e de parcerias estratégicas procura garantir o acesso aos recursos de que necessita. Esta circunstância tem levado o Governo de Pequim a desenvolver um novo modelo de relacionamento com os seus parceiros no plano económico externo, sem condicionalismos políticos ou jurídicos, através de instrumentos que requerem a percepção de uma situação mutuamente benéfica (“win-win”) dos resultados da cooperação entre os países, dentro de uma estratégia que visa exercer o poder com recurso a instrumentos de cooperação (“soft power”²). Este modelo de cooperação promovido e apoiado por Pequim assenta no *“estabelecimento de relações de parcerias no plano da cooperação económica e comercial, assentes nos princípios da confiança mútua, da igualdade, da reciprocidade*

² “Ability to produce outcomes through persuasion and attraction rather than coercion or payment” Joseph S. Nye Jr.

e da complementaridade de vantagens, da diversificação das formas de cooperação, bem como da partilha de interesses” (Fórum de Macau, 2003 a). Esta “nova tendência” – novo paradigma de cooperação económica internacional – tem sido direccionada para os países do Sul, nomeadamente para os Países de Língua Portuguesa (PLP’s).

No final do milénio passado, a 20 de Dezembro de 1999, culmina o processo de negociação entre Lisboa e Pequim para a transferência do território de Macau para soberania Chinesa, pondo termo ao processo que se iniciara em 1987 com a Declaração Conjunta *Luso-Chinesa de 1987*³ que estabelecia a passagem da tutela de Macau para a RPC⁴.

O contributo do legado histórico português é reconhecido na Declaração Conjunta e na *Lei Básica de 1993*⁵ que asseguram a manutenção da língua portuguesa: o artigo 9º da Lei Básica define o estatuto das línguas oficiais da RAEM: *“além da língua chinesa pode usar-se também a língua portuguesa nos órgãos executivo, legislativo e judicial da Região Administrativa Especial de Macau, sendo também o português a língua oficial.”* A “herança portuguesa” vai além deste acervo linguístico e cultural, sendo igualmente importante o legado presente nos sistemas jurídico e administrativo da RAEM. A manutenção do sistema jurídico de matriz portuguesa iria constituir uma importante mais-valia como via natural para a entrada de empresas portuguesas na China.

Outro dos pontos a salientar no processo de transferência de soberania foi o acordo em manter o sistema económico vigente até a altura. As autoridades chinesas, no quadro do modelo *“um país, dois sistemas”*, possibilitaram que Macau conservasse um sistema económico de livre iniciativa e, simultaneamente beneficiasse do apoio do

³ DECLARAÇÃO CONJUNTA DO GOVERNO DA REPÚBLICA PORTUGUESA E DO GOVERNO DA REPÚBLICA POPULAR DA CHINA SOBRE A QUESTÃO DE MACAU de 13 de Abril de 1987, estabelece no art.º 5º que *“Além da língua chinesa, poder-se-á usar também a língua portuguesa nos organismos do Governo, no órgão legislativo e nos Tribunais da Região Administrativa Especial de Macau”*.

⁴ DECLARAÇÃO CONJUNTA DO GOVERNO DA REPÚBLICA PORTUGUESA E DO GOVERNO DA REPÚBLICA POPULAR DA CHINA SOBRE A QUESTÃO DE MACAU de 13 de Abril de 1987, estabelece que *“O Governo da República Portuguesa e o Governo da República Popular da China declaram que a região de Macau (incluindo a Península de Macau, a ilha da Taipa e a ilha de Coloane, a seguir designadas como Macau) faz parte do território chinês e que o Governo da República Popular da China voltará a assumir o exercício da soberania sobre Macau a partir de 20 de Dezembro de 1999”*.

⁵ LEI BÁSICA DA REGIÃO ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE MACAU DA REPÚBLICA POPULAR DA CHINA Adoptada em 31 de Março de 1993, pela Primeira Sessão da Oitava Legislatura da Assembleia Popular Nacional da República Popular da China e promulgada pelo Decreto n.º 3 do Presidente da República Popular da China para entrar em vigor no dia 20 de Dezembro de 1999.

Governo central. Após a transferência do território, Macau passou a integrar um grande país em forte crescimento, conservando um sistema económico que iria permitir uma articulação mais facilitada com as demais economias abertas.

Em Maio de 2001, foi assinado o Acordo Quadro de Cooperação entre Portugal e a RAEM⁶ que vem estabelecer o novo marco jurídico para o desenvolvimento da cooperação económica, financeira, técnica, jurídica, cultural, científica, segurança pública interna e judicial entre Portugal e a Região de Macau. Apenas dois anos mais tarde as autoridades de Pequim, sob proposta e impulsionamento do Governo da RAEM, decidem atribuir a Macau a responsabilidade de reafirmar o território como “ponte” para a lusofonia (e para os mercados lusófonos) com a criação do Fórum para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa⁷. A RAEM emerge como um “espaço natural” para a lusofonia, como um contributo para o aprofundamento das relações económicas e comerciais com os PLP’s.⁸

No que diz respeito à criação do Fórum, da parte chinesa, as motivações passam por conferir um papel prioritário a Macau no quadro da lusofonia e ter acesso aos recursos naturais e energéticos existentes nos PLP’s, nomeadamente ao petróleo Angolano e Brasileiro (pré-sal).

Portugal considera que o Fórum é uma iniciativa de interesse, nas palavras do representante português, Dr. Luís Arnaut Duarte, durante a Conferência Inaugural do Fórum de Macau, em 2003, reconhece que “ (...) *a iniciativa lançada pela China, no sentido de desenvolver a cooperação económica e comercial com os Países de Língua Portuguesa, reveste-se do maior interesse para Portugal, tendo sido objecto de contactos preliminares ao mais alto nível (...)* ” (Duarte, 2003). Em 2010, o Primeiro-Ministro de Portugal, o Eng.º José Sócrates, afirmou na sessão de abertura da 3.ª Conferência Ministerial - a primeira com a participação de Chefes de Estado e de Governo - que o Fórum constituía “*uma oportunidade extraordinária para promover o*

⁶ ACORDO QUADRO DE COOPERAÇÃO ENTRE A REPÚBLICA PORTUGUESA E A REGIÃO ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE MACAU DA REPÚBLICA POPULAR DA CHINA, assinado em Macau em 23 de Maio de 2001, em vigor desde 2003.

⁷ O principal órgão de apoio e acompanhamento, responsável pelo apoio logístico e financeiro das actividades e iniciativas do Fórum - o Secretariado Permanente - ficaria sediado em Macau.

⁸ CONFERÊNCIA MINISTERIAL DE 2003 - PLANO DE ACÇÃO PARA A COOPERAÇÃO ECONÓMICA E COMERCIAL, 13 de Outubro de 2003, Macau “*Os Ministros presentes (...), consideraram que este Fórum contribuirá positivamente para o desenvolvimento das relações económicas, comerciais e de investimento entre os Países participantes e reconheceram o papel de plataforma que Macau poderá desempenhar no aprofundamento dos laços económicos entre a China e os Países de Língua Portuguesa*”.

aumento do comércio e do investimento entre a China e o conjunto dos países de língua oficial portuguesa. Uma oportunidade que nenhum de nós pode desperdiçar. É essencial que desta 3.ª conferência resultem decisões e propostas concretas, que os nossos operadores económicos possam utilizar de forma ágil, produtiva e inclusiva” (Gabinete de Comunicação Social, 2010). Por outro lado, Portugal é para a China um parceiro “valioso” devido à sua múltipla pertença a “*espaços económicos de interesse estratégico para a China, como é o caso da União Europeia (UE) e dos PLP’s*” (Pereira, 2006:10).

Pequim tem vindo a incutir uma nova narrativa de cooperação direccionada para os países lusófonos e, apesar do “*baixo nível de institucionalização do Fórum*” (Matias, 2010), tem conseguido operacionalizar/compatibilizar a estratégia de “*soft power*” com os interesses na lusofonia através de um diálogo de benefícios mútuos. Sem condicionalismos, a China aparece como um parceiro credível para facilitar o apoio destes países no sistema internacional. Para além da partilha da língua portuguesa, existem laços culturais e históricos que unem estes países há mais de 500 anos.

A criação do Fórum de Macau veio impulsionar o papel da RAEM como uma plataforma para as relações da RPC com os países lusófonos, porém, o Fórum não pode ser visto apenas como mero instrumento de ligação entre a China e a lusofonia. A importância deste mecanismo só pode ser compreendida se for inserido num quadro mais amplo, integrado no projecto de desenvolvimento do Delta do Rio das Pérolas, na consolidação do “Acordo de Estreitamento das Relações Económicas e Comerciais entre o Interior da China e Macau” (Acordo CEPA⁹), bem como, tendo a noção do potencial do território face às províncias adjacentes. Um dos objectivos do Governo da RAEM para 2012 é precisamente, o reforço da cooperação regional entre Cantão, Hong

⁹ CEPA - *Closer Economic Partnership Agreement.*” Com o objectivo de promover a prosperidade e desenvolvimento comuns do Continente Chinês e da Região Administrativa Especial de Macau (RAEM), para reforçar as relações das duas partes com outros países e regiões, as duas partes decidiram estreitar relações económicas e comerciais – isto é, num país, duas regiões aduaneiras autónomas mantêm um relacionamento semelhante a parceiros de comércio livre. Tendo em consideração a excelente tradição de experiência e relações de cooperação económica e comercial entre o Continente e Macau, e tendo consciência de que o aumento do nível de cooperação económica irá proporcionar uma nova dinâmica de desenvolvimento económico”.

Kong e Macau na promoção do desenvolvimento da Região do Delta do Rio das Pérolas¹⁰.

O Fórum de Macau é um mecanismo, cujo objectivo é identificar novas áreas de actuação e novos meios para a cooperação económica e comercial entre a China e cada um dos PLP's. Com efeito, reforça a cooperação e as relações entre os países, cria “janelas de oportunidade” para o conjunto de países envolvidos, quer seja a nível institucional ou empresarial (através das iniciativas de carácter não oficial). Este mecanismo tem sido um *“instrumento complementar para a política externa chinesa, adicionando uma dimensão multilateral às relações bilaterais de Pequim com cada um dos países lusófonos”* (Matias, 2010:15). Com efeito, o Fórum não procura ser um substituto das relações de Estado a Estado, mas pretende funcionar numa lógica de complementaridade das relações bilaterais entre a China e cada um dos PLP's onde tem potenciais interesses energéticos e estratégicos. Neste quadro, e apesar do Fórum de Macau possuir, essencialmente, um carácter institucional, apresenta-se como uma via de aprofundamento para as relações económicas e comerciais, sobretudo se considerarmos as iniciativas (não oficiais) do Fórum de Macau que envolve uma *“network”* empresarial privilegiada que inclui empresas, instituições e representantes da China e dos PLP's.

Em Portugal, existe um *“generalizado desconhecimento da realidade chinesa”* e *“uma limitada curiosidade”* (Soares, 2012:11). Os principais agentes públicos e privados do nosso país ainda não conceberam uma estratégia para lidar com a RPC no plano económico e comercial. *“Se as relações luso-chinesas pretendem transcender o campo meramente político-diplomático e cultural é imprescindível uma mudança na orientação política em relação à China”* (Fernandes, 2008:497). *“A RPC, pela dimensão e dinamismo da economia e a crescente sofisticação da sua procura é, simultaneamente, um espaço de oportunidade e desafio à capacidade de oferta portuguesa. Em 2010, 830 sociedades exportavam mercadorias para a China. Há imenso terreno para desbravar e um património histórico comum entre os dois países que deve ser aproveitado”*(BES, 2011). Neste sentido, a China é um mercado com amplas possibilidades de negócio para as empresas portuguesas.

¹⁰ Ver documento do Governo da RAEM sobre as *Linhas de Acção Governativa para o Ano Financeiro de 2012 - Promoção da Cooperação Regional*, p. 95.

I.2. Justificação da escolha do tema

Numa altura em que a procura de soluções alternativas para economia portuguesa se torna um imperativo, onde a prioridade do Governo é fomentar as exportações, desenhar uma estratégia para a internacionalização da economia portuguesa e encorajar as empresas a competir a nível global é um “*desígnio nacional*” (Amaral, 2012). A escolha da presente investigação procura chamar a atenção para as vantagens e oportunidades que existem no mercado chinês, nomeadamente através do Fórum de Macau. O aumento das exportações de bens e serviços é uma condição fundamental para a saída da crise, o que em última análise, implica dirigir as exportações para os mercados emergentes, entre os quais se destaca a China, enquanto parceiro económico e comercial incontornável. É necessário que Portugal consiga encontrar vias alternativas aos mercados europeus de modo a que consiga diversificar os seus mercados exportação para fora da Europa. O Ministro do Negócios Estrangeiros, Paulo Portas, veio reforçar esta ideia apelando à presença das empresas portuguesas no mercado asiático, “*investir, apostar e arriscar*” é o lema da diplomacia económica portuguesa (Pereira, 2012).

Naturalmente que temos presente que o Fórum de Macau é um mecanismo de cooperação institucional entre a China e os PLP’s, criado e financiado pela China, com uma estrutura permanente em Macau que contempla as relações económicas e comerciais entre este grupo de países. Não obstante, as potencialidades deste mecanismo não se esgotam nos contactos institucionais bilaterais, mas antes deveriam ser equacionadas num quadro mais amplo, onde as empresas e as associações de comércio portuguesas (e dos restantes PLP’s) fazem parte do somatório das partes. O objectivo desta pesquisa é fazer uma análise crítica, baseada num mecanismo que existe desde 2003, verificar quais os seus contributos e alcance económico e comercial para um país de pequena dimensão como é o caso de Portugal. Num quadro de reciprocidade e benefícios mútuos, cabe a Portugal aproveitar a relação de amizade secular que detém com a China, bem como, saber aproveitar a “herança” histórica, cultural e linguística ainda presente em Macau.

A presente investigação procurará guiar-se pelas seguintes questões: Qual é a perspectiva portuguesa sobre a utilidade do Fórum de Macau para Portugal? Qual é a percepção das empresas Portuguesas sobre os resultados da participação de Portugal

no Fórum de Macau? Pode o Fórum contribuir para o crescimento das exportações e expansão de empresas portuguesas na China, Macau e nos PLP's? Que resultados económicos esperam as empresas portuguesas obter com a sua participação portuguesa no Fórum de Macau? Pode o Fórum de Macau contribuir para o aumento do “*network*” de negócios entre a China, Macau e os PLP's?

I.3. Objectivos do estudo

O objectivo desta investigação é compreender a perspectiva portuguesa face ao Fórum de Macau, bem como conhecer os resultados económicos que Portugal pode retirar da sua participação neste organismo. *“A investigação em geral caracteriza-se por utilizar os conceitos, as teorias, a linguagem, as técnicas e os instrumentos com a finalidade de dar resposta aos problemas e interrogações que se levantam nos diversos âmbitos do trabalho”* (Reis, 2010:57). Neste sentido, os objectivos a que nos propomos são os seguintes:

- 1) Analisar a percepção das empresas portuguesas acerca da utilidade e resultados económicos da participação portuguesa no Fórum de Macau;
- 2) Pesquisar os resultados das relações económicas e comerciais luso-chinesas em termos de fluxos de comércio: IDE, Exportações e Importações;
- 3) Identificar o papel que Portugal tem, ou pode vir a ter no Fórum de Macau tendo em conta o seu legado em Macau;
- 4) Analisar de que forma o Fórum pode incrementar as relações económicas e empresariais entre a China, Macau e os PLP's;

O propósito deste trabalho é fazer uma análise com base na perspectiva das empresas dentro de uma visão prática e o mais próxima possível da aplicabilidade à realidade. Mais do que um trabalho teórico-reflexivo, esta investigação procura ser um contributo para a comunidade académica-científica, para o tecido empresarial e distintos parceiros institucionais.

I.4. Estrutura da dissertação

Para apresentar o argumento, a dissertação está dividida em seis capítulos. Sendo que no primeiro capítulo, apresentamos uma introdução ao tema, a importância e escolha do tema, bem como os objectivos do estudo. No segundo capítulo desenvolvemos o enquadramento teórico e as bases teórico-conceituais onde se insere o estudo do Fórum. Pretendemos compreender o Fórum de Macau, os objectivos e as motivações para a sua criação, estudar as linhas condutoras dos “Planos de Acção” resultantes das três Conferências Ministeriais, perceber a pertinência de dotar o Fórum Macau de capacidade financeira, mais concretamente, de capacidade financeira para desenvolver projectos de cooperação com alguns países lusófonos. No capítulo seguinte, abordaremos as relações económicas luso-chinesas desde 1999 a 2011, fazendo um breve estudo acerca da evolução das trocas comerciais entre ambos os países neste período, na tentativa de compreender a evolução das trocas comerciais e fluxos de investimento. Ainda neste capítulo analisaremos a importância de Macau nas relações luso-chinesas e será feita uma breve abordagem à diplomacia económica no âmbito do Fórum. No quarto capítulo serão abordadas as questões metodológicas. No quinto capítulo serão apresentados os resultados da investigação, fazendo uma análise da percepção das empresas portuguesas face ao Fórum de Macau. Analisaremos as potencialidades e as fraquezas do Fórum de Macau para Portugal: o que foi feito, o que está a ser feito e o que poderá vir a ser concretizado para uma projecção do Fórum na perspectiva portuguesa. Ainda neste capítulo iremos abordar a actuação da empresa Geocapital, como exemplo de concretização no plano empresarial do contexto e princípios do Fórum de Macau. Por último, iremos apresentar as conclusões e os respectivos contributos práticos desta investigação.

CAPÍTULO II. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

As obras bibliográficas que utilizámos nesta investigação estão relacionadas com as relações internacionais, designadamente com a cooperação internacional, com o “*soft power*” e o institucionalismo neo-liberal, assim como, com o Fórum de Macau, com as relações luso-chinesas, com a internacionalização das empresas portuguesas da China, com a teoria dos “*networks*” e com a diplomacia económica. De salientar que, no quadro do Fórum, existe uma bibliografia muito limitada relativamente à posição portuguesa. Não existe nenhum documento oficial, que formule a posição portuguesa, para além das intervenções dos nossos mandatários nas Conferências Ministeriais.

A maior parte das obras e artigos relevantes para este trabalho identificam o Fórum de Macau como sendo o resultado de uma estratégia de “*soft power com singularidades chinesas*”. A pesquisa baseia-se em obras publicadas, artigos de opinião em revistas de relações internacionais e ciência política, artigos de jornais, sítios da internet e algumas obras publicadas acerca da temática, realça-se que a bibliografia existente é muito limitada.

A abordagem da perspectiva portuguesa do Fórum de Macau, sob o enfoque das relações internacionais, constitui um exercício que não se esgota no estudo do próprio organismo. Insere-se na perspectiva institucionalista neo-liberal, que defende a primazia da cooperação que beneficia todos os actores envolvidos. Nesta investigação considera-se a cooperação internacional como principal base teórico-conceptual. Em termos gerais, analisa-se o Fórum de Macau como uma iniciativa de cooperação internacional, um instrumento ao serviço da política externa da China, que espelha as áreas geográficas e os países com os quais tem relações privilegiadas e onde, cria e/ou fomenta a criação de Fóruns e mecanismos de cooperação com esses mesmos países.

Com efeito, a criação do Fórum de Macau será estudada à luz da cooperação internacional, seguindo a interpretação do “*Fórum como mecanismo de cooperação*” (Fórum de Macau, 2003) entre a China e os PLP’s e numa óptica institucionalista neo-liberal, onde os Estados utilizam as instituições para atingir os seus objectivos e para facilitar a elaboração e manutenção de acordos através da redução dos custos de transacção e comunicação entre si (Keohane, 1993:273-274). Este “novo” mecanismo

baseia-se numa lógica de “win-win”, ou seja, numa lógica de benefício mútuo para todos os participantes, *“trata de relações (...) que contribuem para a promoção do desenvolvimento comum”* (Peng, 2007:1253).

Nos últimos anos, a RPC tem vindo a dedicar mais atenção à análise do “soft power” e à forma de como este pode promover a sua influência a nível global e regional. A política externa chinesa tem vindo a adquirir um pendor cada vez mais económico, facto que tem levado a RPC a criar mecanismos de cooperação cada vez mais sofisticados e estruturados a longo prazo. É neste quadro que, em 2003, foi criado o Fórum de Macau destinado a fomentar as relações económicas e comerciais entre a China e os PLP’s.

Neste estudo, iremos considerar a criação do Fórum de Macau, como sendo uma estratégia de “soft power” por parte da RPC. *“A utilização crescente do “soft power” tem resultado numa aceitação generalizada da influência chinesa cada vez mais notória em várias regiões”* (Mendes, 2010:41) do globo, nomeadamente nos países africanos lusófonos. Apesar desta aceitação generalizada do “soft power chinês” por parte da comunidade internacional, a China representa uma incógnita estratégica onde predomina uma certa ambiguidade no seu comportamento. O Governo de Pequim vai flutuando entre comportamentos mais cooperativos com uma postura de “realpolitik” aumentando o seu orçamento no âmbito da Defesa. Entre 1999 e 2008 as despesas militares da China aumentaram em 194%, em termos reais (PressEurop, 2009).

II.1. Estratégia de “Soft Power” da China

Nos últimos anos, temos vindo a assistir a um *“novo modelo de cooperação global”* (Amante da Rosa, 2010) da RPC direccionado para os países do Sul, nomeadamente para os PLP’s. O processo de abertura e ascensão pacífica da China tem vindo a ser consolidado através do benefício mútuo na cooperação económica e comercial e o reforço da confiança recíproca nas relações políticas. Com efeito, *“as relações Estado a Estado não se esgotam num único canal bilateral. Desenvolvem-se concomitantemente em arenas multilaterais. Não só nas organizações convencionais,*

mas também naquelas que a própria China promove e faculta a adesão de outros Estados como seus parceiros” (Morbey, 2006:10).

Este modelo de cooperação global consubstancia-se numa “nova estratégia” de cooperação multilateral baseada numa lógica de “*benefício mútuo*” para todos os participantes. Segundo Mendes “*se na definição original de Joseph Nye soft power era exclusivamente o poder de atracção que uma nação exercia através dos seus valores, ideias e normas, o poder “brando” chinês envolve todas as actividades que extravasam a esfera securitária, como a ajuda humanitária, a cultura, a diplomacia bilateral e multilateral e o próprio Investimento Directo Estrangeiro (IDE) ”.* Neste sentido, “*a China cria ou participa em organizações multilaterais, um instrumento de soft power, para gerir interesses de realpolitik, usufruindo das vantagens do multilateralismo sem assumir as obrigações geralmente inerentes a este tipo de diplomacia*” (2010: 41-42).

O “*soft power*” transformou-se num assunto de grande relevância nos circuitos estratégicos chineses. “*A ilustrar este facto estão os inúmeros artigos que têm aparecido sobre este tema nos jornais e revistas chinesas*” (Mingjing, 2008:290). A maior parte dos analistas chineses utiliza a definição de “*soft power*” de Joseph Nye: “*a capacidade de obter o que se deseja ou pretende através da atracção, em vez de coerção ou de pagamentos*”, bem como “*aderem aos parâmetros que Nye identifica como parte integrante do soft power, a cultura, os valores políticos e a política externa*”(Mingjing, 2008:291). Apesar das várias perspectivas de “*soft power*” utilizadas na China, “*Hu Jintao sugere que os dois principais vectores do soft power são, por um lado reforçar a coesão e criatividade nacional (...), e por outro, reforçar a competitividade da China na disputa pelo poder nacional dentro da arena internacional*” (Mingjing, 2007:296).

Segundo Mingjing, “*uma grande potência precisa de poder material ou “hard power” como de “soft power” para poder ter flexibilidade dentro da política internacional e manter posições vantajosas na competição internacional*”. E acrescenta, “*soft power (...) não ocorre automaticamente sob a influência do “hard power” material, mas tem de ser propositadamente cultivado e erguido*” (2008:299).

A definição chinesa de “*soft power*” pode ser interpretada segundo duas perspectivas distintas: “*uma vê o “soft power” como a atractividade da ideologia, do sistema político e da cultura de um país. A outra defende que o soft power é um*

conceito mais amplo que inclui influências económicas e diplomáticas” (Zhang, 2010:58) Segundo Zhang (2010:59), a China está a promover o seu modelo de desenvolvimento, como é o caso do “Consenso de Pequim¹¹” em alternativa ao Consenso de Washington (que promovia o desenvolvimento e o capitalismo do mundo desenvolvido).

A China reivindica que o seu modelo económico constitui uma alternativa ao modelo Ocidental. A tipologia de “*soft power*” chinesa veio alterar profundamente as relações internacionais do sudoeste asiático, uma vez que a RPC utiliza a sua assistência económica, a diplomacia pública e outros mecanismos económicos como investimentos e acordos regionais de comércio livre para cultivar a imagem de uma potência benigna.

Joseph Nye faz a distinção entre o “*co-optive power*” e “*soft power*”. Assim, “o “*co-optive power*” descreve como “*fazer os outros quererem o que nós queremos*” e o “*soft power*” que caracteriza como “*atração cultural, ideológica e instituições internacionais*” (Santos, 2007:282-283). O “*soft power*” é o poder de influência, persuasão e atracção, caracteriza-se por ser um exercício de “*influência persuasiva, não através do conhecimento directo, mas através de outras formas, como por exemplo, a demonstração dos resultados obtidos através de um determinado comportamento, que poderão provocar alterações no comportamento (...). Instrumentos e técnicas de política externa, como a propaganda, a divulgação de ideias, de modelos de organização política e económica da sociedade, de práticas sociais, de objectivos e de resultados, os intercâmbios culturais, as atitudes, os comportamentos e os procedimentos adoptados no âmbito da diplomacia pública e da diplomacia multilateral desenvolvida no contexto das organizações internacionais (...)*” (Santos, 2007:282-283).

¹¹ O “consenso de Pequim” é um conceito que se apresenta como um modelo alternativo ao Consenso de Washington. Foi introduzido, em 2004, por Joshua Cooper Ramo quando este publicou, no Reino Unido, um artigo intitulado “*Beijing Consensus*”. É difícil encontrar uma definição exacta para o termo, na definição de Joshua Ramo, o “consenso de Pequim” é definido como “*this [Chinese] new physics of power and development*”. O “Consenso de Pequim” descreve as políticas de desenvolvimento perseguidas pela China, que segundo Williamson (2012), são os pilares centrais da política chinesa, nomeadamente: 1) Reforma incremental, 2) Inovação e experimentação, 3) Crescimento das exportações, 4) O capitalismo de Estado e 5) Autoritarismo.

Na óptica de Matias (2010) *“através do Fórum, a China criou uma espécie de para-regime leve e flexível, capaz de difundir o soft power da China. Este para-regime não é tanto para saber o que é e o que foi feito sob os auspícios do Fórum de Macau, mas mais sobre o que ele representa. Apesar do baixo nível de institucionalização, através de um mecanismo institucional multilateral e chocando com as ideias de parceria sino-lusófona mutuamente vantajosa com Macau como uma plataforma”. A China pretende incutir uma nova narrativa, onde as ideias e os interesses andam de mãos dadas. Em suma, os benefícios mútuos numa situação de “win-win” trazem uma projecção de poder mais ousada. A China emerge deste processo como um parceiro confiável e responsável e facilitar o caminho para o apoio político destes países no sistema internacional.*

II.2. Cooperação Internacional

A cooperação internacional, no seu sentido mais amplo, constitui um elemento essencial para a compreensão os padrões cooperativos entre os Estados. Neste sentido, o estudo da criação do Fórum de Macau será interpretada como um “protótipo cooperativo” entre a China e os PLP’s, onde a *“cooperação internacional é conduzida pela expectativa dos “ganhos comuns”, onde a reciprocidade é a base para a cooperação entre os estados”* (Holsti, 1994:363). Segundo Milner, a cooperação é *“geralmente a oposição a qualquer competição ou conflito, sendo que ambos procuram atingir um objectivo que se esforça para reduzir os ganhos disponíveis para os outros ou para impedir a sua satisfação (...) depende assim, da presença de dois elementos: comportamentos dirigidos à obtenção de objectivos que procuram criar ganhos mútuos através do ajuste da política”* (1997:8).

O termo pode incluir o diálogo político-diplomático entre os vários actores e uma crença na capacidade de se ampliar a intensidade da coordenação política entre os Estados. *“A cooperação pode ocorrer como resultado de ajustamentos do comportamento dos actores e em resposta, ou por antecipação às preferências de outros actores (...), pode ser consensuada num processo de negociação quer explícito ou tácito, (...) pode também resultar da relação entre um actor mais forte e uma parte mais fraca”* (Dougherty e Pfaltzgraff, 2003:641-642). Numa perspectiva mais ampla, a

cooperação pode ser compreendida como um agregado de relações que se estabelecem através de um consentimento mútuo por parte dos intervenientes.

Para as relações internacionais o conceito da cooperação assenta no pressuposto de que a actuação dos Estados, como actores unitários racionais, está submetida a uma ética de sobrevivência política. Mesmo num sistema internacional anárquico, onde não existe uma autoridade mundial, existem estados que detêm mais poder do que outros, existem níveis distintos entre os Estados que compõem o sistema. *“Os estados podem desenvolver relações cooperativas em resultado da sua participação em organizações internacionais e em outras formas de cooperação como os regimes internacionais, definidos como conjuntos de regras, regulamentos, normas e processos de tomada de decisões consensuados, no seio dos quais os estados procuram dirimir certas questões e em torno dos quais convergem as expectativas do actor”* (Dougherty e Pfaltzgraff, 2003:641-642).

Na presente investigação adoptar-se-á o conceito de Robert Keohane. Segundo este autor, a cooperação internacional é determinada pelos estados através do cálculo dos custos e benefícios: *“um estado não costuma cooperar por altruísmo ou empatia pelo sofrimento dos outros nem por aquilo que concebemos como interesse internacional. Os Estados procuram riqueza e segurança para o seu país, como procuram poder para alcançar esses fins”*. Para Keohane (1984), a cooperação internacional é *“um processo de coordenação de políticas através do qual os actores (Estados) ajustam o seu comportamento às preferências reais ou esperadas dos outros actores”*. A escolha do conceito de Keohane deve-se, por um lado, ao facto de tratar a cooperação internacional como um processo de coordenação de políticas onde existem interesses comuns por parte dos actores envolvidos. Assume que o comportamento de um determinado actor é direccionado para um objectivo ou objectivos, no entanto, o objectivo não tem necessariamente que ser o mesmo para todos os actores. Através da cooperação, os actores podem obter ganhos diferentes, sendo que, estes ganhos podem não ser os mesmos em termos de magnitude ou tipologia, no entanto, são ganhos para ambas as partes.

Uma das condições fundamentais para que haja cooperação é a existência de interesses partilhados, não é contudo a condição *sine qua non*, o que significa que os actores até podem partilhar interesses, mas não haver ajustamento de políticas, o que

não levaria necessariamente à cooperação, mas sim à discórdia entre os Estados. Por outro lado, é um conceito consagrado e comumente aceite pela comunidade científica, por vários autores, adoptado na generalidade das análises que são desenvolvidas no âmbito da cooperação internacional¹². Milner defende que *“a cooperação entre nações é um tipo específico de troca. Envolve o ajustamento das políticas de um Estado em troca de, ou para antecipação de, o ajustamento das políticas dos outros Estados”* (1997:8).

De acordo com Dougherty e Pfaltzgraff, *“a chave para o comportamento cooperativo reside na crença da reciprocidade da cooperação”* (2003:643). A cooperação internacional abarca as relações entre dois estados ou as relações entre um maior número de entidades designado por multilateralismo¹³. E apesar de os acordos cooperativos emergirem, frequentemente, entre dois estados, o grosso da cooperação internacional tem emergido no campo multilateral. (Dougherty e Pfaltzgraff, 2003:643). No multilateralismo, a cooperação ocorre entre dois ou mais actores, pode ser generalista ou dedicar-se a assuntos mais específicos. *“A acção cooperativa pode ter lugar num enquadramento institucional mais ou menos formal, com maior ou menor número de regras consensuadas, normas aceites ou processos comuns de tomada de decisões”* (Dougherty e Pfaltzgraff, 2003:643).

Para Milner, a cooperação pode ser *tácita* ou *negociada*. A cooperação pode ser *tácita* quando a acomodação de políticas comuns ocorre sem comunicações ou a existência de um acordo explícito. Pode envolver uma “barganha” tácita dos actores. A cooperação é *negociada* se for o resultado de um acordo entre os Estados no sentido de ajustarem mutuamente as suas políticas. Naturalmente que este tipo de cooperação é mais fácil de identificar do que a cooperação tácita (Milner, 1997:8).

Na opinião de Adriano Moreira, *“não obstante a cooperação ser cada vez mais o objectivo que se procura tornar dominante para a comunidade internacional, em vez da competição pelo fortalecimento dos elementos clássicos do Estado, é ainda o peso da tradicional hierarquia das potências, em função da relativa capacidade militar, que*

¹² Os estudiosos do fenómeno da cooperação internacional aceitam uma definição comum (por exemplo: Keohane (1984), Oye (1986), Grieco (1990), Haas (1990), Putnam and Bayne (1987) e Milner (1992).

¹³ O Multilateralismo é definido como uma forma institucional de coordenação das relações entre três ou mais estados com base em princípios de conduta generalizados.

inspira todas as fórmulas de compromisso entre o princípio da igualdade e o realismo da capacidade diferente” (1996:392).

II. 3. A corrente institucionalista das relações internacionais

Na óptica do institucionalismo neo-liberal as instituições internacionais promovem a cooperação e criam incentivos para que os Estados colaborem entre si e solucionem os seus diferendos. *“Esta teoria parte da base neo-realista de que a anarquia internacional facilita o conflito e prejudica a cooperação entre unidades egoístas mas, ao contrário do neo-realismo, defende que os estados têm uma maior preocupação com ganhos absolutos do que com ganhos relativos e que as instituições internacionais – simplisticamente vistas como as regras formais de interação entre os estados – estimulam a cooperação entre os estados, bloqueando os efeitos nocivos das adversas condições sistémicas”* (Magalhães, 2007). Nesta perspectiva existe a convicção de que as instituições podem assumir um papel significativo na cena internacional. *“Assim como os direitos humanos são garantidos na sociedade nacional através de procedimentos constitucionais e do Estado de Direito, então, também podem, a ordem internacional e a justiça ser prosseguidas através das instituições internacionais – normas, regras, leis e organizações que o comportamento da estrutura estadual pode ajudar a promover a cooperação internacional”* (Amstutz, 2008:99-100). O Institucionalismo defende que a *“cooperação global é um o resultado do trabalho do direito internacional, das organizações internacionais e dos regimes globais informais que ajudam a promover a ordem mundial e que ajudam a promover a prosperidade global (...), Instituições (...) não são a simples a agregação de interesses dos Estados, mas são actores independentes que podem influenciar a dinâmica política da comunidade internacional”* (Amstutz, 2008:99-100).

Na opinião de Cravinho *“o institucionalismo procura compreender o comportamento dos Estados, em especial a cooperação e o conflito entre Estados, por via das instituições que dão significado e atribuem importância a esse comportamento. Mais, considera que o comportamento dos Estados é altamente condicionado (mas não determinado) pelas instituições.”* E acrescenta que *“as instituições são definidas como “conjunto de regras (formais e informais), ligadas entre si e persistentes no tempo, que*

prescrevem o comportamento de cada actor, constroem as actividades e moldam as expectativas” (2003:223).

De acordo com Keohane, *“as instituições afectam o comportamento dos Estados de diversas maneiras: a nível do fluxo de informação e das oportunidades de negociação; a nível da capacidade de verificar o cumprimento de compromissos assumidos; a nível do grau de expectativas quanto à solidez de acordos internacionais”*(Keohane, 1993:2 citado por Cravinho, 2002:223).

Na óptica do institucionalismo, a cooperação e a interdependência acabam por atenuar a natureza anárquica do sistema internacional, a presença ou existência de instituições internacionais por si só, atenua o pano de fundo anárquico e a sua presença altera o comportamento dos Estados. *“Os institucionalistas consideram que certos factores internos podem também influenciar o comportamento dos Estados, mas o Estado não deixa por isso de ser um actor com propósitos e comportamento unitários no plano internacional. A racionalidade sugere que os Estados fazem análises de custos, benefícios e riscos, embora no caso do institucionalismo se dê algum espaço à importância da rotina e do hábito na participação em instituições internacionais”* (Cravinho, 2002:226).

Os institucionalistas, como Keohane (1989), são os legatários da literatura sobre regimes e cooperação internacional formulada nos anos 80. De acordo com este autor: *“os Institucionalistas não elevam os regimes internacionais a posições míticas de autoridade sobre os Estados: pelo contrário, tais regimes são estabelecidos pelos Estados para atingir os seus fins. Perante dilemas de coordenação e colaboração em condições de interdependência, os governos procuram que as instituições lhes permitam atingir os seus interesses através de uma acção colectiva limitada. Estas instituições servem os objectivos dos Estados principalmente por não cumprirem regras (...) mas facilitando a elaboração e manutenção de acordos por meio de fornecimento de informações e redução dos custos de transacção”* (Keohane, 1993:163 in Cravinho, 2002:226-227). A cooperação internacional, segundo os teóricos institucionalistas, pode ocorrer mesmo que seja num ambiente anárquico, não implicando uma metamorfose estrutural, ou seja, não implicando a mudança do sistema anárquico por forma de dominação política internacionalizadas.

II.4. Diplomacia económica: alguns aspectos conceptuais

Ao longo dos últimos anos, a diplomacia económica tem vindo assumir um forte protagonismo na agenda dos estados, constituindo hoje uma das prioridades da política externa de qualquer governo. As alterações no quadro da economia e da política mundial, a influência da globalização e o aparecimento de novos actores não estatais, têm levado, à erosão do papel dos Estados e, conseqüentemente, à procura de novas abordagens e formas de actuação dos Estados. Apesar de não existir um conceito unânime nem uma teoria da diplomacia económica, a verdade é que a diplomacia económica é um ponto importante nas agendas dos países. Ennes Ferreira destaca *“nunca, como agora, a diplomacia económica assume papel de tão grande relevância enquanto componente essencial da política externa e em apoio à internacionalização das economias e das empresas”* (Ferreira e Gonçalves, 2009:115). Neste sentido, a componente económica é uma realidade incontornável na definição da defesa dos interesses estratégicos dos Estados, a influência das forças económicas transforma a realidade da política externa, porque *“na política externa o que é económico é estratégico, e o que é estratégico é económico”* (Clinton, 2011).

Com o fim da Guerra Fria, a diplomacia económica adquiriu um maior protagonismo na cena internacional. O fim da “cortina de ferro” levou ao esvaziamento da importância imputada à segurança e à política e passou a conferir maior importância à esfera da diplomacia económica. As economias mais desenvolvidas foram transferindo as suas prioridades políticas para a esfera económica, procurando ajustar os seus interesses através de mecanismos de diplomacia económica. Por outro lado, os países em desenvolvimento, através da integração em instâncias de decisão e em organismos internacionais, têm encetado esforços no sentido de melhor proteger os seus interesses económicos e comerciais na trajectória do processo de globalização (Farto, 2006).

A complexidade da globalização económica tem influenciado as relações entre os estados, constituindo-se como uma alavanca para a interdependência económica, política e comercial entre as economias. Com efeito, os processos de desregulamentação e liberalização da economia (o que inclui a liberalização de comércio, serviços e capitais) influenciam a política económica internacional e conferem maior protagonismo ao mercado na economia mundial.

O teor económico da diplomacia é constituído por um elenco de temáticas em constante actualização, influenciados amplamente por força dos efeitos da globalização. Deste modo, existem temáticas que ganham um novo enfoque por força do protagonismo político e económico das economias emergentes e por pressão da opinião pública, obrigando as estruturas diplomáticas a adaptar-se a uma nova dinâmica que passa necessariamente pelo enriquecimento de funções e alargamento de objectivos da diplomacia económica (Farto, 2006).

Segundo Wu Jianmin¹⁴, a diplomacia económica “ (...) *precisa de encontrar áreas mutuamente benéficas na manipulação de relações económicas e diplomáticas com países estrangeiros*”. Zhang Youwen acrescenta que “*para criar mais interesses comuns é também benéfico para o desenvolvimento da própria China e o país deve unir esforços com os países estrangeiros para resolver as preocupações globais incluindo fontes energéticas e protecção ambiental*” (Study in China, 2008).

As relações diplomáticas têm vindo a explorar, cada vez mais, a vertente económica da diplomacia. O conceito adquiriu um novo *elán* face à “diplomacia tradicional” (Gonçalves, 2011), mas apesar deste novo enfoque económico, a diplomacia dita “tradicional” terá sempre um maior protagonismo nas relações bilaterais e multilaterais. Na actualidade é difícil falar de diplomacia sem falar de economia e promoção das relações económicas e empresariais. Uma das principais actividades da diplomacia económica é, precisamente, a prossecução de objectivos no domínio económico e comercial, designadamente (Moita, 2007:24):

- i) Influenciar as políticas económicas e sociais para criar as melhores condições para o desenvolvimento económico e social;
- ii) Trabalhar com as estruturas reguladoras internacionais cujas decisões afectam o comércio internacional e a regulação financeira;
- iii) Prever e prevenir conflitos potenciais com os governos estrangeiros, ONG’s e outros actores na esfera económica, minimizando os riscos e políticos;
- iv) Usar os múltiplos fóruns, media e canais internacionais para salvaguardar a imagem e a reputação do país e das suas empresas e instituições;

¹⁴ Presidente da *China Foreign Affairs University*.

v) Criar “capital social” através do diálogo com outros interlocutores que podem ter influência sobre o processo de desenvolvimento económico e de globalização;

vi) Pugnar pela imagem do país como nação moderna ancorada numa enorme riqueza histórica, digna de confiança e sustentada numa política previsível;

vii) Manter a credibilidade e legitimidade dos seus corpos representativos aos olhos do público e das suas próprias comunidades.

Portanto, cabe à missão diplomática a promoção das relações comerciais, através da identificação de potenciais parceiros económicos, da recolha de dados e prospecção de mercado, divulgação de produtos nacionais e o estabelecimento de parcerias entre as Câmaras de Comércio e Associações de Comércio. A actuação da diplomacia económica não se resume apenas a estas tarefas, a sua actuação é mais complexa e abrangente. Desde logo, *“obriga à necessidade das Missões possuírem serviços especializados, dirigidos por técnicos (adidos ou conselheiros económicos, comerciais, agrícolas), os quais – sob a orientação do Embaixador – assegurem contactos, recolha de informações e prestem apoio a delegações comerciais públicas ou privadas que se desloquem ao país da acreditação. Em paralelo, a eficácia destas tarefas dependerá da fluidez, boa articulação através do Ministério dos Negócios Estrangeiros com os demais Departamentos da Administração do Estado competentes, e de uma confiante colaboração com os meios empresariais nacionais nos vários sectores por que estes se decompõem (comércio, indústria, finanças, agricultura, turismo) (S/autor, s/d)”*. Com efeito, a diplomacia económica é um instrumento fundamental para a execução da estratégia económica externa do país, mas não consegue, por si só, atenuar as deficiências/lacunas de políticas ou debilidades das redes produtivas nacionais.

Segundo Carron de la Carrière (1998), a diplomacia económica assenta na *“procura de objectivos económicos por meios diplomáticos, que não se apoiam apenas em instrumentos económicos para o fazer”*. A diplomacia económica possui duas vertentes:

a) “A política externa, económica e comercial, que visa o relacionamento bilateral, regional e multilateral (...);

b) A promoção internacional das exportações de bens e serviços e do Investimento Directo Estrangeiro, essencialmente bilateral, mas onde não se pode esquecer uma vertente multilateral, bastante significativa” (Gomes, 2008).

Na realidade, a diplomacia económica não é uma prática recente, mas a definição em si mesma, suscita algumas dificuldades. Em primeiro lugar, não existe uma definição unânime acerca do conceito. Em segundo lugar, o conceito de diplomacia económica tende a ser confundido com a actividade da diplomacia clássica.

Recentemente, a diplomacia económica e a promoção das relações económicas têm vindo a estabelecer-se como uma das áreas prioritárias para os Governos, e é portanto, uma componente fundamental da política e da acção externa do Estado. “*A diplomacia económica apoia-se nos serviços de diversos ministérios com particular destaque para o dos Negócios Estrangeiros, das Finanças, da Economia e da Agricultura, mas onde a Ciência e o Ensino Superior ganham cada vez maior proeminência na acção externa dos Estados. A diplomacia económica é uma prática que antecede a cunhagem do próprio conceito, a sua sistematização teórica e a formulação explícita da política económica externa*” (Lucas, 2008). Esta prioridade deve-se, por um lado, aos desafios da globalização económica e financeira, por outro, reflecte o aparecimento de organizações regionais e multilaterais que sujeita os Estados a encarar as necessidades internas e externas, levando à perda da centralidade e protagonismo na cena internacional.

Em Portugal, a diplomacia económica veio a assumir um papel mais relevante em 2006, no Programa do XVII Governo Constitucional. Pela primeira vez, encontramos referência à diplomacia económica e a modelos de acção económica externa. Em 2004, com aprovação do Despacho conjunto n.º 39/2004 de 6 de Janeiro, deram-se os primeiros passos mais consistentes nesta matéria. Pretendia-se clarificar a actuação da diplomacia económica, o papel dos intervenientes e as respectivas competências. Este modelo acabou por ser revogado pela Resolução n.º 152/2006 de 29 de Junho.

A Resolução do Conselho de Ministros n.º 152/2006 vem definir o conceito de diplomacia económica, entendido como a “*actividade desenvolvida pelo Estado e seus institutos públicos fora do território nacional, no sentido de obter os contributos indispensáveis à aceleração do crescimento económico, à criação de um clima*

favorável à inovação e tecnologia, bem como à criação de novos mercados e à geração de emprego de qualidade em Portugal.” (RCM n.º 152/2006). Este conceito fomenta o trabalho conjunto entre a AICEP, Instituto de Turismo de Portugal, Embaixadas e Consulados de Portugal. Além disso, a RCM n.º 152/2006 vem definir os objectivos da diplomacia económica portuguesa, nomeadamente: *a)* promover a imagem de Portugal como país produtor de bens e serviços de qualidade para a exportação, como destino turístico de excelência e como território preferencial de intenções de investimento; *b)* cultivar e aprofundar relações com os principais agentes económicos estrangeiros (...), com os decisores de grandes investimentos económicos e com os criadores de fluxos e rotas importantes no plano turístico; *c)* apoiar a internacionalização das empresas portuguesas, quer no respeitante a estratégias de comercialização, quer no atinente à fixação de unidades produtivas no exterior (...)

As principais áreas de competência da diplomacia económica eram:

a) MNE: promover a imagem externa de Portugal, representar interesses nacionais, através de contactos para a criação de um ambiente favorável à atracção de agentes económicos estrangeiros pelo mercado português e para a abertura dos mercados aos bens, serviços e investimentos portugueses; detecção de oportunidades de negócios; estreitar contactos com as comunidades de empresários portugueses no estrangeiro e as suas relações com a economia portuguesa;

b) Ministério da Economia e da Inovação: promover a “Marca Portugal”; fomentar as exportações e a promoção da captação de investimento estrangeiro; promover a internacionalização das empresas portuguesas; a atracção do turismo e a promoção de Portugal como destino turístico.

Mais recentemente, a diplomacia económica portuguesa tem sido alvo de alterações significativas, o objectivo do XIX Governo Constitucional passa pela reestruturação dos serviços e organismos públicos envolvidos na promoção e captação de investimento estrangeiro, na internacionalização da economia e na cooperação para o desenvolvimento. *“A intenção é estabelecer um novo modelo de coordenação de áreas que habitualmente eram tuteladas pelos Ministérios da Economia e dos Negócios Estrangeiros. Fortalecer a economia económica e tornar as políticas de internacionalização mais eficientes (...)”* (I.M, 2011). O preâmbulo da Lei Orgânica do Ministério dos Negócios Estrangeiros de 2011 refere como um dos seus objectivos “*a*

*condução da diplomacia económica, apoiando a internacionalização da economia portuguesa e promovendo os interesses das empresas portuguesas no domínio do comércio e do investimento, ao nível global, em articulação com os demais ministérios com competências nesta área.”*¹⁵ O artigo 29 da referida lei estabelece que a *“competência relativa à definição das orientações estratégicas da Agência para o Investimento e o Comércio Externo de Portugal, E. P. E., bem como ao acompanhamento da sua execução, é exercida pelo Ministro dos Negócios Estrangeiros, em articulação com o Ministro da Economia e do Emprego”*, dotando, deste modo, o MNE da plenitude de competências na área da diplomacia económica, quer na vertente institucional, quer na vertente empresarial. A operacionalização do novo modelo de diplomacia económica será assegurada pelo Conselho Estratégico de Internacionalização da Economia (CEIE) que, na dependência directa do Primeiro-Ministro, *“tem por missão a avaliação das políticas públicas e das iniciativas privadas, e respectiva articulação, em matéria de internacionalização da economia portuguesa, da promoção e captação de investimento estrangeiro e de cooperação para o desenvolvimento”*.¹⁶ Segundo o Primeiro-Ministro, Pedro Passos Coelho, *“o CEIE foi concebido como ponto de encontro privilegiado entre o Governo e as organizações empresariais, onde se abordarão reformas estruturais concebidas para apoiar a internacionalização da economia portuguesa. Assim se reforçará a competitividade do sector privado, impulsionando o crescimento económico. O notável desempenho das exportações contribuiu, já em 2011, para uma significativa melhoria da balança de pagamentos, apesar de um contexto marcado pela crise das dívidas soberanas na zona euro”* (AICEP, 2012).

Na presente investigação, a definição de diplomacia económica aplica-se, na medida que consideramos que o Fórum de Macau constitui uma plataforma privilegiada para a actuação da diplomacia e para a promoção da economia e das empresas portuguesas na China e no mundo lusófono. Uma vez que a diplomacia económica *“requer conhecimentos técnicos profundos e capacidade de poder negocial em rede; exigem-se diversas capacidades diferentes num mesmo palco de discussão e a capacidade para retirar dividendos da interacção entre os diferentes palcos,*

¹⁵ Decreto-Lei n.º 121/2011 de 29 de Dezembro.

¹⁶ Resolução do Conselho de Ministros n.º 44/2011.

convertendo-os rapidamente em mais-valias económicas” (Moita, 2007:30). O Fórum de Macau permite um maior diálogo entre os vários países participantes, estabelece uma *network* de contactos e relacionamentos que engloba empresas, instituições e grupos empresariais podendo desta interacção advir maiores dividendos económicos.

II.5. Plataforma Económica e Comercial

II.5.1. A importância dos mercados “porta de entrada”

O modo de entrada num determinado mercado é uma decisão estratégica essencial para a futura presença da empresa e para os respectivos planos no mercado externo. Segundo Govindarajan e Gupta, *“escolher como alvo um mercado estratégico sem habilidade para o explorar é geralmente um caminho rápido para o desastre”* (Govindarajan e Gupta, 2001:289). Existem dois elementos essenciais que devem ser considerados quando se escolhe e concebe uma determinada estratégia de entrada num mercado externo: primeiro, *a importância estratégica de um mercado*, ou seja, é preciso ter em consideração da atracção do mercado em termos de dimensão e oportunidades de aprendizagem, *“sendo a dimensão do mercado a economia do país e do seu mercado potencial e as oportunidades de aprendizagem das necessidades futuras do mercado internacional”* (Ilhéu, 2006:78). Segundo, *a habilidade para explorar o mercado*, e esta vertente está dependente do grau de intensidade concorrência do mercado e das barreiras à entrada (tais como as limitações no comércio e investimento, as distâncias geográficas, linguísticas e culturais).

Os “mercados porta de entrada” correspondem a um *“mercado próximo e muito semelhante àquele que se pretende entrar, mas com risco menor, permitindo a aprendizagem de como entrar e gerir no mercado escolhido, Hong Kong e Macau são exemplos de mercados de porta de entrada para a China”* (Ilhéu, 2006:79). Os mercados de Hong Kong e Macau têm, de facto, um posicionamento estratégico que permite facilmente associar ao “mercado porta de entrada”, sendo certo que esta visão foi amplamente reforçada pela assinatura do Acordo CEPA entre as regiões administrativas de Macau e Hong Kong e a China. O objectivo do Acordo CEPA é estender as condições de adesão preferencial da OMC a Hong Kong e Macau, com efeitos antecipados no início de 2004 e contemplando o comércio em bens e serviços de investimento”. Este facto irá

permitir que *“muitos milhares de categorias de produtos classificados com certificado de origem de Hong Kong ou Macau entrarão na China, livres de taxas alfandegárias, recebendo tratamento preferencial, relativamente a produtos semelhantes com origem fora da China, o que será uma vantagem competitiva para as empresas que produzem nestes territórios do Delta do Rio das Pérolas, o qual se tornará cada vez mais numa zona de comércio livre (...)”* (Ilhéu, 2006:78)¹⁷. De acordo com um estudo realizado em 2006, sobre a internacionalização das empresas na China, pela Professora Fernanda Ilhéu, *“as empresas portuguesas tendem a considerar que é importante utilizar quer Hong Kong quer Macau como “mercados porta de entrada” para entrar na China, no entanto Hong Kong é considerada uma porta de entrada mais importante do que Macau”* (Ilhéu, 2006:80).

II.5.2. A Teoria dos “Networks” versus “Guanxi”

Nos nossos dias, a internacionalização não é uma opção, é uma necessidade estratégica das empresas, não diz apenas respeito às grandes empresas, mas também às empresas de menor dimensão e pequenas e médias empresas (PME). No actual contexto de globalização, onde as distâncias físicas são cada vez mais insignificantes, a concorrência internacional está cada vez mais próxima, o que obriga as empresas a lidar com parceiros internacionais dentro das fronteiras nacionais. O processo de internacionalização não pode ser interpretado única e exclusivamente como uma vertente de fluxos de importação e exportação, porque na realidade, a internacionalização vai muito além desta perspectiva. Com efeito, a internacionalização é um sistema através do qual uma determinada empresa opera na economia global *“(…), procurando vantagens competitivas à escala mundial, é olhar para o mundo como para um tabuleiro de xadrez, movendo as suas peças para os quadrados mais atraentes, comprar e produzir nas localidades onde se conseguem custos menores e economias de escala e vender onde os consumidores valorizam mais a oferta”* (Ilhéu, 2009). Num mundo em constante mutação, *“as empresas têm de ter acesso aos locais mais apropriados para o desempenho das várias cadeias de valor, integrando um “network”*

¹⁷ Neste sentido, existem cerca de 18 sectores aos quais as barreiras de entrada serão reduzidas drasticamente, sendo que as empresas que têm operações nas regiões administrativas especiais de Macau e Hong Kong beneficiarão largamente deste benefício na sua entrada no mercado chinês, visto que poderão entrar no mercado chinês com 100% de propriedade de capital.

interdependente as operações ao nível mundial, os recursos e actividades (...)” (Govindarajan, Gupta, 2001 in Ilhéu, 2006:45)

Actualmente, o meio de negócios internacional leva as empresas a desenvolverem formas alternativas de organização, “*networks*”, alianças e outras parcerias estratégicas, facilitando, deste modo, as transacções com os países estrangeiros e desenvolvendo vantagens competitivas para as PME (Achrol, 1991:77-93).

A definição de *networks* de negócio foi inicialmente conceptualizada por Johanson e Mattsson’s (1988), que usando a teoria das trocas sociais, os definiram “*como um conjunto de dois ou mais relacionamentos de negócios, interligados, nos quais cada troca comercial é realizada entre empresas, que são actores colectivos voluntários, nesse processo de relacionamento, sendo que esses actores podem incluir fornecedores, clientes, distribuidores, concorrentes e governos*” (Ilhéu, 2009:53). Hakanson e Snehota (1995: 269) referem a essência do *network*, como “*relacionamento de negócios, que quando nascem, formam uma estrutura de laços entre actores, ligação de actividades e compromisso de recursos (...)*” (Ilhéu, 2009:53). Achrol e Kotler (1999:148) apresentaram a definição de uma organização em “*network*”, como “*uma aliança independente de tarefas e capacidades de entidades especializadas (empresas independentes ou unidades organizacionais autónomas), que operam sem controlo hierárquico, mas está assente, num sistema de valores partilhado*”. Este sistema é suportado por relacionamentos densos, enraizados em sentimentos de confiança mútuos e recíprocos, e define à partida, os papéis e responsabilidades dos membros.

Os *networks* podem ajudar as empresas a obter novos conhecimentos, experiências e arriscar em novas oportunidades de negócio. A interacção com os parceiros de *network* estrangeiros permite que as empresas tenham acesso aos mercados internacionais e os relacionamentos em *networks* podem reduzir os custos de transacção e os obstáculos/barreiras de entrada. Por exemplo, uma importante estratégia de negócios para os estrangeiros que querem entrar no mercado chinês é através de parcerias com empresas chinesas. Muitas empresas, ocidentais, particularmente de pequena dimensão empenham-se em “*utilizar ligações relacionais*

para se estabelecerem no sudoeste asiático e China, onde a população de etnia chinesa serve como interface para fazer network” (Chen e Chen, 1998:463 in Ilhéu, 2006:157).

De acordo com Ilhéu (2006), a principal hipótese da teoria dos *networks* é que, o negócio internacional acontece num ambiente de relacionamentos, com três variáveis básicas: actores, recursos e actividades. Diferentes actores de negócios estão ligados uns aos outros por relacionamentos empresariais e interpessoais, directos ou indirectos e acabam por gradualmente conhecer as capacidades e estratégias mútuas e entrar num processo de interacção com vista à obtenção de objectivos comuns, construindo relações de confiança, de conhecimento, e de compromisso de recursos. A interacção destes relacionamentos progride de uma forma dinâmica, formal ou informal, e contribui para o aumento do conhecimento mútuo, e confiança, levando a um maior compromisso entre os actores do mercado internacional (Bell, 1995).

Na teoria dos *networks* o enfoque é colocado nas relações e não apenas nas transacções. Deste modo, centra-se na importância dos relacionamentos. Os *networks*, as alianças e outras parcerias estratégicas estão a substituir as formas de organização hierárquica, facilitando as transacções com o estrangeiro e fornecendo vantagens competitivas, até para as empresas mais pequenas. De facto, ao participar nos *networks* internacionais, as PME criam condições de fluxos de informação e formação de conhecimento que ajudam a acelerar a curva da aprendizagem internacional da empresa (Peng, 2001: 803-829). As PME ao participarem em encontros empresariais e comerciais vão estabelecendo *networks* entre os vários interlocutores dos vários países. No caso específico do Fórum de Macau, estamos a referir-nos aos interlocutores dos PLP’s e da China. Esta *network* de negócios assenta numa partilha de informação contínua, onde as PME têm uma vantagem acrescida neste cenário, ou seja, os negócios de maior dimensão são realizados numa esfera bilateral (Estado a Estado), ao passo que negócios mais reduzidos (à escala das PME) podem ser feitos via Fórum de Macau, enveredando pelos encontros de empresários em feiras de negócios e mostras de produtos (IIM, 2010). Nestes contactos, através de *networks* entre empresas portuguesas, chinesas e dos PLP’s, um elemento que não pode ser esquecido é o papel do *guanxi* e, em certa medida a sua influência nas relações pessoais para aprender e compreender as motivações dos parceiros (empresas) e clientes chineses. O *guanxi* é uma prática da cultura e sociedade chinesas, através da

qual a China vai criando com os seus parceiros, aqui leia-se PLP's, relações de confiança e *networks* de contacto através da realização participação em feiras e eventos empresariais. Neste sentido, o *guanxi* tem sido interpretado no mundo empresarial como a rede de contactos e conhecimentos entre os vários interlocutores, que de algum modo influencia os resultados dos negócios.

Segundo Luo (2007), o *guanxi* é transferível, ou seja, se A tem *guanxi* com B e B é amigo de C, então B pode recomendar A a C ou vice-versa. Caso contrário, o contacto entre A e C é improvável. Por outro lado, o *guanxi* é recíproco e intangível. Uma pessoa que não siga esta regra de reciprocidade recusando a retribuir um favor, pode ser visto como uma pessoa não confiável. O *guanxi* realiza-se numa expectativa ilimitada de troca de favores, onde as pessoas estão comprometidas através de um código de reciprocidade e equidade entre ambas as partes. O *guanxi* está orientado para o longo prazo, para a associação e interacção dos interlocutores a longo prazo.

Neste quadro, a China espera a reciprocidade dos PLP's no Sistema Internacional, que pode ser materializada, entre outros exemplos, no abastecimento de matérias-primas, em contratos comerciais ou em fidelidade política nas instâncias internacionais (Gaspar, 2009). No Fórum de Macau, a teoria dos *networks* relaciona-se com o termo de *guanxi*, aqui entende-se uma rede de relacionamentos concebidos para proporcionar apoio e cooperação entre as partes envolvidas em fazer negócio. A constituição de uma *network* é um elemento fundamental no Fórum de Macau, na medida que os chineses negociam com quem conhecem e com quem mantêm relações de confiança e reciprocidade.

II.6. Cooperação Económica

Nos últimos anos, a cooperação económica têm-se constituído como um dos desafios mais notórios no âmbito da cooperação internacional. Em termos genéricos, a cooperação económica é utilizada no conceito de cooperação económica e financeira. Na definição de *Keohane*, a cooperação internacional é entendida como um processo de coordenação de políticas através do qual os actores vão ajustando a sua conduta às preferências dos outros actores. Esta coordenação de políticas e acções faz-se no sentido de alcançar objectivos comuns na cena internacional. A cooperação não deve ser

entendida como um processo unidireccional em que um país ou um grupo de países – isto é os doadores – prestem ajuda a outro país – o receptor. Pelo contrário, deve ser compreendida como um processo de “duas vias”, isto é, um processo onde os ambos os países – doadores e receptores – concordem em cooperar para resolver um determinado problema e, satisfazer os objectivos de cada um. Neste sentido, a cooperação gera sempre “benefícios comuns”, o que não envolve necessariamente a obtenção de benefícios económicos, uma vez que também pode envolver objectivos políticos (Farril e Fierro, 1999).

Existem problemas que extravasam as fronteiras dos Estados, seja pela sua natureza ou conteúdo. Nesta perspectiva, a cooperação é um instrumento ideal para ajudar a encontrar soluções que envolvem mais do que um Estado, sem violar um princípio fundamental nas RI, o princípio da não intervenção e não ingerência nos assuntos internos. O conceito de cooperação económica estará sempre presente na esfera internacional, reafirmando a ideia que será sempre parte integrante da política externa dos governos. O modo de cooperação entre os países, assim como as decisões e as opções de com quem vão cooperar abrangem decisões de política externa que estão relacionadas com os interesses que cada país tem a intenção de expressar na esfera internacional.

Se a cooperação internacional é parte integrante da política externa dos governos, para compreender as alterações que acontecem na cooperação é necessário considerar os novos cenários em que as relações estatais acontecem. Com efeito, a definição de cooperação económica está relacionada com as alterações decorrentes do processo de globalização económica. Deste modo, *“a cooperação económica reflecte a complexidade dos fluxos de comércio, serviços, bens, capital e tecnologia. As características principais de cooperação económica são as seguintes:*

- *Benefícios económicos;*
- *Ênfase na relação entre parceiros ou associados que cooperam para obter um benefício mútuo: reflecte a relação entre dois ou mais actores que, inevitavelmente envolvem um conceito de benefício mútuo e custos partilhados no médio e longo prazo;*
- *Inclusão do sector privado;*

▪ *A mudança do papel do Estado: o Estado adopta um papel de liderança na medida em que a cooperação económica é fundamental na arena internacional, promover o desenvolvimento tecnológico e produtivo de um determinado país* (Farril, Fierro, 1999). Neste âmbito, *“a cooperação económica é um elemento da cooperação internacional que procura gerir as condições necessárias para facilitar integração na cena internacional os processos de financeiros e de comércio através da implementação de acções com o objectivo de obter benefícios económicos indirectos no médio e longo prazo”*(Farril, Fierro, 1999).

II.7. Fórum para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa

No dia 13 de Outubro de 2003, reuniram-se em Macau na 1ª Conferência Ministerial, representantes da China, dos PLP's e de Macau e inauguraram o Fórum de Macau. Este novo mecanismo, criado quatro anos depois do território de Macau ter sido integrado na RPC, seguindo a fórmula *“um país, dois sistemas”*, é o resultado de uma iniciativa conjunta entre a RPC e a RAEM tendo em consideração as características e singularidade do território de Macau. *“Nos últimos anos da Administração Portuguesa de Macau houve algumas tentativas para estabelecer relações económicas com os países lusófonos de África e com o Brasil, mas tais iniciativas parecem ter sido inconsequentes”* (Morbey, 2006:15).

O Fórum de Macau é *“um facto recente na política externa na R.P. da China (2003) que tem importância essencial para a Região Administrativa Especial de Macau enquanto elemento coadjuvante no desenvolvimento das relações da China com os países da língua portuguesa”* (Morbey, 2006:4) e é descrito como um mecanismo de cooperação de iniciativa oficial (chinesa) sem carácter político. Integra como membros a RPC, Angola, Brasil, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Moçambique, Portugal e Timor-Leste.¹⁸ Na realidade, este novo instrumento vem consubstanciar as relações da China com os PLP's num plano multilateral, não significa portanto que substitua as relações

¹⁸ Neste elenco de países não está incluído S. Tomé e Príncipe, uma vez que tem relações diplomáticas com Taiwan. O que significa dizer que não reconhece o princípio de “Uma só China”, como tal tem estatuto de observador no Fórum de Macau.

bilaterais entre os países, pelo contrário, vem complementar as relações intergovernamentais já existentes.

O Fórum de Macau tem por objectivos (Fórum de Macau, 2003):

- ✓ Reforçar a cooperação e intercâmbio económico entre a RPC e os PLP's;
- ✓ Dinamizar o papel de Macau como plataforma de ligação entre os países participantes;
- ✓ Promover o desenvolvimento dos laços entre a RPC, Macau e os PLP's.

O Fórum assume como tema chave a cooperação e o desenvolvimento económico e comercial entre a China e os países lusófonos. Com efeito, é um espaço de promoção da cooperação económica e não um espaço de cooperação ou articulação política. Reúne-se a nível ministerial de três em três anos, nas áreas da economia e comércio externo da RPC e dos PLP's, mas ao longo do tempo tem vindo a desenvolver iniciativas de carácter não oficial onde, a convite do Fórum, estão também presentes representantes das organizações mundiais e associações empresariais da China e dos mercados lusófonos.

II.7.1. Estrutura e Organização do Fórum

O principal órgão de gestão/apoio do Fórum de Macau é o Secretariado Permanente, sediado em Macau. Este órgão foi constituído na sequência do Plano de Acção resultante da I Conferência Ministerial, realizada em Outubro de 2003, sendo concretizado em Abril de 2004 durante a realização da 1ª reunião ordinária.

O objectivo do Secretariado Permanente do Fórum de Macau é garantir o *“apoio logístico e financeiro necessário, bem como a ligação indispensável para a concretização das iniciativas e projectos a implementar”*. A definição, acompanhamento e a avaliação da execução destas iniciativas compete *“à rede dos pontos focais¹⁹ criada pelos países participantes”* (Fórum de Macau, 2003). Segundo o Regulamento de Funcionamento do Secretariado Permanente do Fórum de Macau

¹⁹ Os pontos focais são os “representantes” de cada país membro junto do Fórum. Existe um ponto focal na RAEM e outro em cada país, ou seja, por cada país membro existem 2 pontos focais que fazem a ligação com o Fórum de Macau.

(Fórum de Macau, 2008 a), doravante designado por “Regulamento”, do Secretariado é composto por:

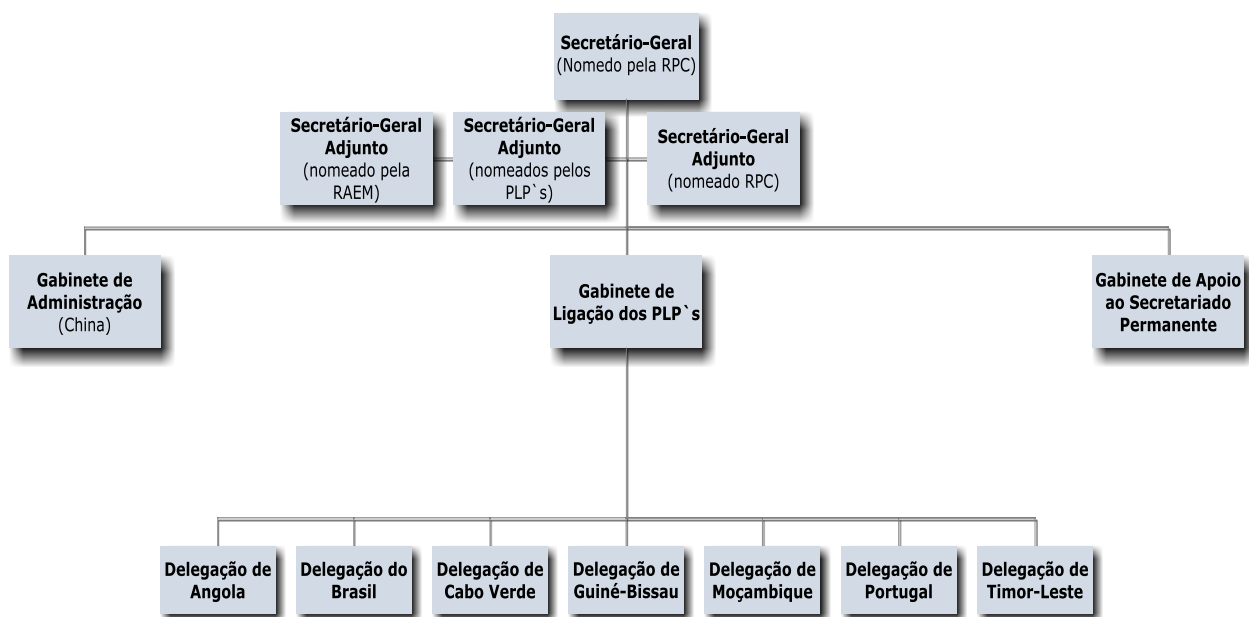
- 1 Secretário-Geral (nomeado pela RPC)
- 3 Secretários Gerais Adjuntos (um é nomeado pelos PLP’s de forma rotativa, outro é designado pela RPC e outro nomeado pela RAEM)
- 1 Delegado de cada PLP’s (os delegados não têm Estatuto Diplomático e exercem as suas funções sob a coordenação e gestão do Secretário Geral e dos Secretários Gerais Adjuntos – são designados por cada um dos Governos dos Países Participantes.

O Secretariado é um órgão permanente, como tal, conta com o apoio dos seguintes gabinetes (ver Fig.1):

- Gabinete de Administração (é composto por funcionários Ministério do Comércio da RPC, coordenado pelo Secretário Geral Adjunto da RPC e responsabiliza-se pela ligação entre os países participantes e pelos trabalhos correntes);
- Gabinete de Apoio (composto por funcionários da RAEM e coordenado pelo Secretário Geral Adjunto (RAEM), presta apoio – financeiro, logístico e administrativo - ao Secretariado Permanente);
- Gabinete de Ligação (composto pelos delegados PLP’s na RAEM, coordenado pelo Secretário Geral Adjunto PLP’s e é responsável pelos contactos dos participantes que estejam relacionados com trabalhos e assuntos no âmbito do Fórum).

Os mandatos de vigência do Secretariado têm um período de 3 anos, a partir da data da sua aprovação. Importa ainda salientar que o Fórum Macau institui uma estrutura dotada de permanência. Pequim criou uma estrutura, sediada em Macau, que possibilita um “diálogo permanente” com os países participantes no Fórum no sentido de solidificar as relações da China com os países lusófonos. Neste sentido, a China e os PLP’s estão perante um canal privilegiado, onde existe uma estrutura, com carácter permanente, onde estão presentes fisicamente representantes dos PLP’s, da RAEM e da China (Gaspar, 2009).

Figura 1 - Estrutura do Secretariado Permanente do Fórum de Macau



Fonte: Secretariado Permanente do Fórum

Funções

No que concerne às funções do Secretariado Permanente, estas passam necessariamente por cumprir, acompanhar e executar o Plano de Acção do Fórum de Macau (definido nas Conferências Ministeriais). Neste sentido, asseguram o cumprimento das decisões adoptadas na Conferência Ministerial, organizam os trabalhos das sessões, executam e acompanham as decisões, informam os países do grau de execução de execução das decisões, estabelecem ligação entre os participantes, bem como garantem o apoio, financeiro, administrativo e logístico necessário à realização do Plano de Actividades, aprovado nas reuniões ordinárias do Secretariado (Fórum de Macau, 2003).

No que diz respeito às funções do Secretário-Geral e dos três Secretários Gerais Adjuntos (RPC e RAEM), estas passam por, de uma forma generalizada, conduzir e coordenar os trabalhos do Fórum e cumprir e fazer cumprir o Plano de Acção.²⁰ Os delegados dos respectivos participantes do Fórum devem cumprir o Plano de Acção e

²⁰ Ver Regulamento de Funcionamento do Secretariado Permanente do Fórum para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa (Macau) art. 7º, art. 8º, art. 9º e art. 10º.

as respectivas decisões, reportar aos Secretários Gerais Adjuntos e pontos focais respectivos. Por outro lado, cabe-lhes, a promoção de contactos com entidades e empresas dos seus países e a RPC, com o objectivo de fomentar os contactos e a execução de projectos de cooperação. Devem ainda disponibilizar informações dos seus países acerca de várias áreas, nomeadamente comércio e investimento, de modo a que esta informação possa ser consultada pelos países participantes no Fórum.

A nível ministerial, o Fórum reúne-se de 3 em 3 anos. No entanto, as reuniões ordinárias do Secretariado Permanente ocorrem anualmente, sendo presididas pelo Secretário-Geral, com a participação dos Secretários Gerais Adjuntos, Embaixadores, Representantes da RPC, Delegados, Coordenadores e Pontos focais dos PLP's e RPC. O Secretariado Permanente reserva ainda, a possibilidade de reunir em sessão extraordinária sob proposta do Secretário-Geral ou de qualquer país participante.

No âmbito do Secretariado Permanente a tomada de decisão é feita por consenso dos Países participantes no Fórum. Sempre que seja necessário, o Regulamento pode ser objecto de revisão por parte do Secretariado Permanente.

II.7.2. Fórum de Macau: principais objectivos e motivações

Nos últimos anos, o Fórum tem vindo a assumir uma importância essencial, não só no que diz respeito à aproximação entre os países envolvidos no projecto, mas também tem contribuído para o reforço das relações comerciais, empresariais e de investimento entre os países participantes, sendo o seu reconhecimento unânime. A ilustrar este facto estão os dados oficiais das trocas comerciais entre a China e os PLP's. De acordo com as estatísticas dos Serviços da Alfândega da China, *“as trocas comerciais entre a China e os Países de Língua Portuguesa, de Janeiro a Julho de 2011, atingiram 62.989 milhões de dólares, um aumento de 13.370 milhões de dólares e um acréscimo de 27%, face ao mesmo período de 2010 (49.619 milhões de dólares). As importações da China aos Países de Língua Portuguesa somaram 41.639 milhões de dólares, um aumento de 23% face ao mesmo período de 2010, enquanto as exportações da China para os Países de Língua Portuguesa somaram 21.350 milhões de dólares, um aumento de 36%, face ao mesmo período de 2010”* (Fórum de Macau, 20011).

As motivações, que estão subjacentes à criação do Fórum, não podem ser desarticuladas de vários elementos que são fundamentais para a compreensão do aparecimento do Fórum. Primeiro, o despoletar da iniciativa da RAEM, mas tendo em linha de conta o momento da transição do território de Macau para a China. Segundo, a análise dos objectivos da política externa chinesa face ao território da RAEM. A terceira singularidade corresponde à “feliz confluência de factores” que existiam na RAEM, depois de 1999. A análise das motivações chinesas para a criação do Fórum de Macau, naturalmente que não pode ser dissociada da análise e objectivos da política externa chinesa. As prioridades da política externa da RPC estão bem definidas: primeiro, assegurar o acesso a recursos energéticos estratégicos, segundo, evitar o reconhecimento do Estado de Taiwan (Mendes, 2010).

A criação do Fórum de Macau deve ser analisada em duas ópticas distintas, mas complementares. Na óptica económica, a RPC procura ter acesso a novos mercados para escoar os seus produtos e por outro lado tem uma necessidade crescente de matérias-primas para sustentar o crescimento económico. *“A profunda remodelação do tecido produtivo da “fábrica do mundo”, bem como a metamorfose do seu consumo interno, exige ainda um enorme esforço de equilíbrio da balança comercial”* (Pereira, 2006).

O crescimento económico é a base de sustentação da ascensão da China, onde o Fórum de Macau corresponde a uma estratégia económico-financeiro vislumbrando o acesso a matérias-primas, recursos e o acesso a novos mercados que permitam o desenvolvimento económico da China nos próximos anos. Na fase inicial, a ideia terá surgido pela mão do Governo da RAEM para “transformar o território” num espaço privilegiado de promoção da lusofonia, tendo em conta as características únicas do território: a singularidade histórica da presença portuguesa e a respectiva língua portuguesa, a existência da comunidade portuguesa ainda presente no território (posicionada em várias áreas), e tendo em linha de conta a partilha dos mesmos padrões económico-jurídicos com os PLP’s. *“A China através de Macau, soube tirar partido das vantagens da língua portuguesa e aplicou-as em África”* (Catarino, 2009 in Tribuna de Macau).

Naturalmente, que a RPC, perspectivando uma maior relação com os países lusófonos apoiou esta ideia desde o início e conferiu à RAEM o apoio necessário para o

desenvolvimento do projecto. Acresce que os PLP's representam *“um mercado de consumo com mais de 200 milhões de pessoas (...), que devido à sua posição geográfica privilegiada, para além de apresentarem uma maior complementaridade para o desenvolvimento económico da República Popular da China”* (Fórum de Macau, 2003) se considerarmos as necessidades energéticas para o crescimento da China. Da perspectiva chinesa, *“as relações com África (...) são mutuamente benéficas, pois se a China procura diversificar a origem das suas importações energéticas, os países fornecedores também procuram diversificar os destinos das suas exportações”* (Mendes, 2010:3).

Na óptica política, a RPC tem procurado evitar o reconhecimento de Taiwan por parte de outros Estados, como tal, tem procurado reduzir as bases de apoio de Taipé na cena internacional, não só em África, mas também em outras partes do globo, nomeadamente na América Latina. O princípio de *“Uma só China”* está bem presente na política externa chinesa²¹. Deste modo, o incremento da cooperação, através de uma estratégia de *“soft power”*, permite à China aumentar o número de parceiros nos fóruns internacionais e assim obter apoios em relação à questão de Taiwan.

A questão de Taiwan constitui um elemento de crítica importância para a RPC, o sucesso da fórmula *“um país, dois sistemas”*, a integração e respeito pelos valores existentes da RAEM, bem como o incentivo e a criação de iniciativas que afirmam a singularidade do território, tais como Fórum de Macau, são um sinal que procura indicar a Taiwan que uma futura integração na pátria-mãe trará apenas vantagens para ambas as partes. Na verdade, *“O processo de transição ainda está a acontecer, terminará 49 depois da devolução da soberania, a primeira fase 87/99 e um segundo tempo para os chineses que é até 2049, portanto continua em curso o objectivo final que é o sucesso do princípio “um país, dois sistemas” que lhes permitirá dizer a Taiwan que não deverão rejeitar a reintegração na mãe pátria porque respeitaram os sistemas económicos e sociais vigentes* (entrevistado 18).

Por outro lado *“a importância política de Macau para a China é enorme, ultrapassando largamente a sua dimensão física, territorial e demográfica. O objectivo mais importante sob o ponto de vista político para China é a integração de Taiwan,*

²¹ Em 1 de Outubro de 1949, Mao Tse Tung proclama na Praça Tiananmen em Pequim o *“Princípio da China única”*.

esta é uma grande aspiração do povo chinês, para isso quem está em Taiwan tem de perceber que a integração, o regresso à mãe-pátria, de HK e Macau, foi um processo de sucesso que trouxe paz e progresso às populações locais” (entrevistado 19). Portanto, caberia concluir que o sucesso económico de Macau, constituiria a melhor estratégia para mostrar a Taipé que uma integração à mãe pátria apenas trará vantagens para o seu povo, sendo o Fórum um elemento/instrumento do governo de Pequim que irá contribuir para este sucesso económico e social da região administrativa especial.

Por outro lado, as motivações dos demais participantes no Fórum são principalmente de ordem económica e comercial. Esta iniciativa representa uma oportunidade para os PLP’s, nomeadamente para Portugal, tendo em conta a singularidade histórica da “herança” Macau e, portanto, nesta facilidade de relacionamento com a China. Os PLP’s estão perante um canal privilegiado de acesso ao grande mercado chinês e aos seus recursos financeiros. Importa ainda salientar que, o Fórum fomenta a troca de opiniões entre os principais delegados dos PLP’s, cria condições para o estabelecimento de eventuais parcerias, fomenta o “*network*” de negócios e relacionamentos.

Na perspectiva portuguesa, Portugal tem todas as vantagens para tirar dividendos do Fórum, desde que fomente um ambiente e um relacionamento económico propício à realização de projectos empresariais comuns, que envolvam empresas da China, de Portugal e dos PLP’s. Portugal, fundando-se na comunhão linguística (CPLP) e na partilha dos mesmos padrões económicos-jurídicos (e, de certo modo, na mesma lógica de valores empresariais) com os PLP’s, pode (e deve) ter uma voz mais activa.

A RPC depressa compreendeu a potencialidade do território da RAEM, e “*ao contrário de Portugal, que não soube maximizar as potencialidades económicas de Macau, a China desde logo pressentiu o “aproveitamento” que poderia fazer da RAEM como eixo de ligação privilegiado ao mundo de expressão portuguesa, nomeadamente os países da África Lusófona, no âmbito do reforço da sua presença em África, sobretudo ligado à crescente procura chinesa de matérias-primas no exterior* (IEEI, 2007). Na opinião do investigador Moisés Fernandes, o Fórum de Macau “*vai ser a verdadeira CPLP (...) enquanto que, a CPLP é muito política, diplomática e protocolar (...) o Fórum de Macau vai mais além contemplando as relações económicas*

comerciais” (Fórum de Macau, 2008) garantindo a ligação “efectiva” entre todos os países lusófonos.

O papel que a RPC atribuiu ao Governo da RAEM vai muito além da abertura de Macau à indústria do jogo²². De acordo com Morbey e Moisés Fernandes, a importância do Fórum é acessória para a China que, na realidade, *“não necessitou de Macau para chegar aos patamares de entendimento que tem com os países de língua portuguesa, de que Angola e o Brasil são os exemplos mais marcantes. Mas o Fórum tem importância essencial para a Região Administrativa Especial de Macau, na medida em que possa contribuir para a criação de riqueza e constituir-se numa das alternativas à dependência excessiva da economia de Macau relativamente à indústria do jogo”* (Morbey, 2006:14).

As motivações para a criação do Fórum de Macau são bastante perceptíveis e os objectivos são consensualmente assumidos pela RPC. Em primeiro lugar, correspondem a uma estratégia bem definida pela RPC, uma estratégia delineada há vários anos, mas que só assumiu os actuais contornos após a passagem da tutela da administração do território de Macau para a RPC. A partir de 20 de Dezembro de 1999, a RPC tem as condições necessárias para transformar a RAEM numa região com uma elevada autonomia²³, com as bases bem estabelecidas no princípio de *“um país, dois sistemas”*, amplamente defendido pela RPC. Em segundo lugar, a RPC pretende conferir à RAEM um papel de plataforma económica e comercial direccionado para os mercados lusófonos, e não cingir o território da RAEM apenas à indústria do jogo. Em terceiro, a China, percebendo as características e o legado da singularidade histórica presente em Macau quer manter a peculiaridade do território da RAEM. Neste sentido, concede apoios a eventos económicos e culturais, a instituições, bolsas de estudo e subsídios que apoiem o desenvolvimento de actividades em torno da questão da lusofonia. Tendo, inclusivamente criado, no âmbito do Fórum de Macau, um centro de formação com o objectivo de desenvolver os recursos humanos dos PLP’s. Por último, o Fórum de Macau, materializa o sucesso da fórmula *“um país, dois sistemas”*, através do qual a RPC procurar “demonstrar” a Taiwan que as

²² Macau é uma das poucas cidades da Ásia, onde o jogo é autorizado, sendo a única da China autorizada para este efeito, tornando-se um roteiro do jogo, conhecida como a “Las Vegas do Oriente”.

²³ Ver Lei básica da RAEMRPC.

especificidades do território podem ser mantidas ao longo do tempo. A RAEM é um exemplo de sucesso, um exemplo de convivência harmoniosa com a China.

II.7.3. As principais linhas condutoras dos “Planos de Acção”

Entre Outubro de 2003 e Novembro de 2010, efectuaram-se três Conferências Ministeriais do Fórum de Macau: a I Conferência Ministerial (Outubro de 2003), a II Conferência Ministerial (2006) e a III Conferência Ministerial (Novembro de 2010). A realização das Conferências Ministeriais na RAEM confere ao território um grande potencial como plataforma para a lusofonia. Neste sentido, e por decisão conjunta dos vários países participantes, o Secretariado Permanente do Fórum ficou instalado em Macau. Desde a sua criação, em 2003, que os países têm vindo a reconhecer, por unanimidade, a importância do Fórum na promoção do comércio bilateral e o investimento directo da China nos países lusófonos.

Os planos de Acção são resultado da realização das Conferências Ministeriais, realizadas de 3 em 3 anos (à excepção da III Conferência Ministerial que só se realizou em 2010). As principais linhas condutoras dos Planos de Acção têm potenciado as seguintes actividades: organização de colóquios²⁴, Seminários, Cursos de Formação para Técnicos dos PLP's, participações na Feira Internacional de Macau (MIF), Conferências, Encontros de empresários, realização da Semana Cultural da China e PLP's, reuniões de funcionários de Alto Nível, encontro de empresários, Feiras de Produtos, entre outras actividades de promoção económica e comercial. Até ao momento, os Planos de Acção têm passado, maioritariamente, pelo fomento de contactos entre a China e os PLP's, mas é notório que a China tem vindo a atribuir, ao longo do tempo, maior relevância ao Fórum de Macau.

Em Outubro de 2003, por iniciativa do Governo Central da RPC, a RAEM organizou a I Conferência Ministerial que culminou com a assinatura do Plano de Acção. Nesta I Conferência Ministerial, foi criado um mecanismo de acompanhamento - o Secretariado Permanente - em Macau, bem como foi organizada uma rede de pontos focais criada pelos países participantes do Fórum. No âmbito do Plano de

²⁴ Realização de Colóquios em várias áreas, nomeadamente Gestão das Industrias de Alta Tecnologia, Administração Monetária, Investigação e Aperfeiçoamento sobre Zona de Desenvolvimento Económico para os PLP'S, Desenvolvimento Sustentável e Agricultura, entre outros.

Acção do Fórum, as principais áreas de cooperação abrangem várias áreas, nomeadamente, cooperação Intergovernamental, comércio, investimento e cooperação empresarial, agricultura e pescas, engenharia e construção de infra-estruturas, recursos naturais e recursos humanos (Fórum de Macau, 2003 a).

A II Conferência Ministerial do Fórum de Macau realizou-se em 2006, tendo constituído um factor importante para a futura continuidade do Fórum. O desfecho desta II Conferência resultou na aprovação do II Plano de Acção para o período de 2007-2009, assim como, assinalou o reforço das relações de cooperação comerciais, empresariais e de investimento entre os países participantes. Neste sentido, houve uma intensificação da cooperação nas áreas já estabelecidas em 2003, tendo sido decidido o alargamento a novas áreas, nomeadamente, a promoção da cooperação para o desenvolvimento, o turismo, os transportes (estudos de viabilidade para estabelecer ligações aéreas e marítimas e a criação de uma rede logística) e a ciência e tecnologia.

Do lado português, importa salientar que a posição portuguesa durante na II Conferência estava, manifestamente direccionada para as relações com os PLP's. No discurso proferido pelo Ministro das Obras Públicas, Transportes e Comunicações no âmbito do Fórum:

“Portugal está empenhado no contínuo reforço das relações com todos os Países de Língua Oficial Portuguesa, seja ao nível da cooperação para o desenvolvimento, uma das vertentes fundamentais da nossa política externa, seja na cooperação económica e comercial, ou ainda no estímulo à intensificação da cooperação empresarial” (Lino, 2006).

A estratégia portuguesa face ao Fórum tem passado, em boa medida, pela “protecção” das relações com os países de língua oficial portuguesa, *“uma das vertentes fundamentais da nossa política externa”*. Ainda no âmbito da II Conferência,

“Os Ministros saudaram a decisão manifestada pela China e Portugal de conceder, no âmbito das suas relações bilaterais, aos Países de Língua Portuguesa de África e Ásia, respectivamente, empréstimos em condições favoráveis de RMB 800 milhões e linhas de crédito num valor não inferior a 100 milhões de euros, para projectos de investimento público prioritários, de acordo com as estratégias de desenvolvimento e redução da pobreza daqueles países” (Fórum de Macau, 2006).

Na II Conferência Ministerial destacou-se ainda o papel que Macau tem vindo a desempenhar, enquanto plataforma para o fortalecimento das relações económicas entre a RPC e os PLP's.

Em Novembro de 2010, no âmbito do Fórum de Macau, realizou-se a III conferência ministerial. De acordo com Lopes (2010) a *“presença do primeiro-ministro chinês, dos chefes de governo de Portugal, Moçambique e Guiné-Bissau e do Presidente de Timor-Leste, concederam à terceira conferência ministerial do Fórum para a Cooperação Económica entre a China e os Países de Língua Portuguesa um elevado estatuto político”*. Desta conferência resultaram algumas novidades, nomeadamente, a divulgação de um Fundo para a cooperação destinado aos PLP's e a criação de um centro de formação, que foi inaugurado em Março de 2010 sob proposta dos PLP's. O reforço das medidas e o empenho que a RPC parece incutir no Fórum, leva-nos a crer que estamos perante o desenvolvimento de uma “nova fase” no Fórum de Macau.

O novo plano de Acção para a cooperação económica e comercial, resultante da III Conferência, para o período de 2010-2013, abarca metas bastante ambiciosas, nomeadamente, prevê um aumento das trocas comerciais no valor de 100 mil milhões de dólares nos próximos três anos. Além disso, os ministros decidiram que o Fórum Macau irá organizar uma base de dados de oportunidades de investimento em todos os países membros que integre procedimentos administrativos de exportação/importação e inclua informações acerca das áreas de interesse empresarial. Acresce que, sob a coordenação do Secretariado permanente do Fórum, foi criado um Grupo de Investimento. Ainda no âmbito da III Conferência, ficou acordado que a China irá dar formação a 1500 funcionários e técnicos dos países lusófonos, no novo Centro de Formação do Fórum de Macau, com apoio logístico do governo da RAEM.

As linhas condutoras dos Planos de Acção, até ao momento, têm sido muito ténues em termos de investimentos, de resultados visíveis propriamente ditos, no entanto, o Fórum Macau ainda está numa fase muito inicial, *“o conceito que levou à criação do Fórum é uma oportunidade para Portugal”* (entrevistado 4). Nos últimos anos e principalmente na última conferência ministerial, a China tem vindo a atribuir maior importância ao Fórum de Macau, mas sobretudo, tem realçado o papel de Macau como plataforma económico-financeira.

II.7.4. A capacidade financeira do Fórum: o Fundo de Desenvolvimento para a cooperação entre a China e os PLP's

Em Novembro de 2010, durante a sessão inaugural da III Conferência Ministerial do Fórum, o Primeiro-ministro chinês anunciou a criação de um Fundo para a cooperação para os países lusófonos no valor de mil milhões de dólares norte-americanos. Na sessão de abertura da conferência ministerial, Wen Jiabao referiu que *“os oito irmãos do Fórum estão em fases diferentes de desenvolvimento. É nossa responsabilidade comum ajudar os países lusófonos a atingir um patamar maior de desenvolvimento e a erradicar a pobreza”* (Lopes, 2010).

O administrador do Fundo de Desenvolvimento para a Cooperação entre a China e os PLP's (adiante designado “Fundo de Desenvolvimento” ou “Fundo”) será o *China Development Bank* (Banco de Desenvolvimento da China). Este banco, com experiência adquirida e já tendo participado na criação de vários tipos de fundos de cooperação, nomeadamente o Fundo de Desenvolvimento entre a China e os países africanos, e tendo acumulado experiência prática da gestão de Fundos (...) disponibilizou apoio a estruturas de construção fundamentais (...) explorou actividades de cooperação internacional e obtendo resultados muito positivos nos mercados (Fórum de Macau, 2010a). Este fundo, apesar de não estar regulamentado foi criado com o intuito de auxiliar investimentos nos países lusófonos, cujas regras ainda estão por definir, mas a sua utilização está prevista para 2012 (TDM, 2011).

A criação do Fundo veio criar uma nova expectativa de investimentos, não obstante, *“mais importante do que a criação de um fundo de investimento, é criar mecanismos que permitam o desenvolvimento de negócio”* (entrevistado 15). O Fundo de Desenvolvimento *“estava em cima da mesa desde o início (...), a primeira proposta que o governo chinês fez a Portugal, tinha uma das alíneas que falava exactamente da constituição de um Fundo, este era constituído por capitais dos países mais desenvolvidos, e aqui a China considerava Portugal, o Brasil e China, para investimentos sobretudo, em países menos desenvolvidos, devo dizer que estranhamente Portugal, recusou essa situação, porque penso que havia alguma sensibilidade no sentido de dizer que a China é que iria liderar esse processo e que a China se sobrepunha a Portugal no relacionamento com os PLP's”* (Entrevistado 4).

Até ao momento, as informações disponíveis relativamente ao funcionamento do Fundo, ainda são muito limitadas, existem muitas dúvidas relativamente à sua gestão e à natureza dos projectos (direccionados para a ajuda aos PLP's ou projectos carácter comercial). Segundo informações disponíveis no Secretariado Permanente, o Banco de Desenvolvimento da China ainda se encontra a estudar o funcionamento do fundo. Segundo o Embaixador Amante da Rosa, *"o Fundo constituirá o transplante da nova coluna vertebral do Fórum na medida em que permitirá uma dinamização substancial do fluxo comercial que poderá existir entre a China e os países lusófonos. (...) Estabelecer o fundo em Macau facilitará imenso os contactos e dará ao Fórum uma protecção muito maior"* (P.B, 2011).

Suportada por esta revisão bibliográfica, foram estabelecidas as seguintes hipóteses de investigação:

H1: *As empresas portuguesas têm uma perspectiva positiva acerca da utilidade do Fórum de Macau.*

H2: *As empresas portuguesas têm a percepção de que o Fórum de Macau contribui para o aumento das suas exportações e crescimento do investimento na China, Macau e PLP's.*

H3: *As empresas portuguesas têm a percepção de que o Fórum de Macau contribui para o aumento dos networks de negócio entre a China, Macau e os PLP's.*

CAPÍTULO III. ANÁLISE PERSPECTIVA DAS RELAÇÕES ECONÓMICAS LUSO-CHINESAS DESDE 1999 A 2011

O presente capítulo tem como objectivo estudar as relações luso-chinesas na perspectiva económica e empresarial no período compreendido entre a transferência do território para a soberania chinesa em 20 de Dezembro de 1999 e a actualidade. Pretende-se, por um lado, pesquisar as relações económicas e comerciais luso-chinesas, designadamente, em termos de trocas comerciais e fluxos de investimento. Por outro, iremos analisar a o enquadramento jurídico-político, fazendo referência aos principais Acordos, Protocolos e Memorandos assinados entre Portugal e a RPC e entre Portugal e a RAEM. Por último, iremos abordar a questão da “herança Macau” e a diplomacia económica no âmbito do Fórum de Macau.

III.1. A evolução das trocas comerciais entre Portugal e a China

III.1.1. Relações económicas Bilaterais

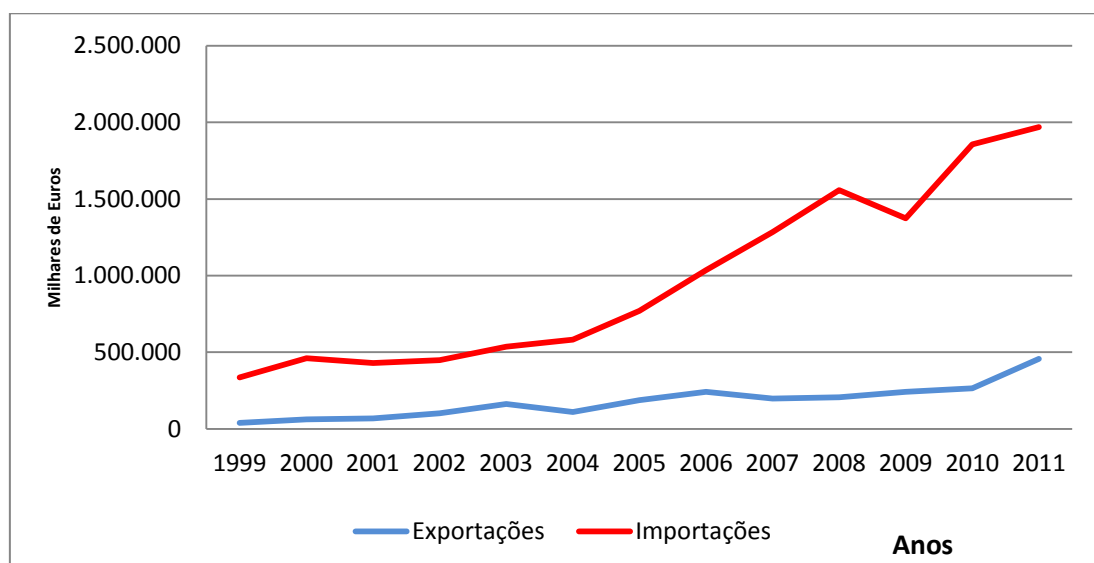
III.1.1.1 Trocas comerciais

Em 2011, o volume das trocas comerciais entre Portugal e a China registou um acréscimo significativo face ao ano anterior devido ao aumento das exportações portuguesas (+67%). Apesar do dinamismo das exportações portuguesas, o saldo da balança comercial de bens ainda se mantém fortemente deficitário. O saldo da balança comercial bilateral continua a ser claramente favorável a Pequim, tendo passado de cerca de 559 milhões de euros em 2006 para aproximadamente 1,3 biliões de euros em 2010. Em 2011, Portugal exportou 394 milhões de EUR, o que representa mais do dobro do que exportava apenas 4 anos antes, tendo a RPC passado de 24º para 14º cliente. Por outro lado, as importações mantiveram-se relativamente estáveis em torno dos 1,4 biliões EUR, mantendo-se este mercado como o 9º fornecedor de Portugal ao longo destes últimos anos. O crescimento do volume das trocas comerciais com a RPC revela que este é um mercado que tem vindo a assumir uma maior importância, quer como cliente, quer como fornecedor. No entanto, o mercado chinês

representa apenas 0,93 % na quota das exportações portuguesas, e 2,64% no total das importações portuguesas. No âmbito dos serviços, as trocas ainda são residuais, tendo exportado 31 milhões EUR e importado 41 milhões EUR, em 2011. Apesar da evolução positiva registada nos últimos anos, as trocas comerciais entre Portugal e a China ainda se encontram muito aquém das suas potencialidades.

Entre 2007 e 2011, as exportações registaram aumentos sucessivos. Em 2008, constata-se um ligeiro aumento no volume das exportações, tendência que se mantém em 2009 e 2010 e, com especial dinamismo em 2011. Relativamente às importações, com excepção do ano de 2009, verifica-se um acréscimo das mesmas entre 2007 e 2010, e uma estagnação em 2011 (-4,9% face a 2010). De acordo com os dados do INE, em 2010 existiam em Portugal cerca de 832 empresas exportadoras para a China e cerca de 5632 importadores da China (ver fig.3).

Figura 2- Comércio de bens e serviços Portugal – China (1999 a 2011)



Fonte: Banco de Portugal (Estatísticas da Balança de pagamentos)

Figura 3 - Operadores Económicos (2006 -2010)



Fonte: AICEP/INE

A estrutura exportações portuguesas para a China é constituída pelos seguintes grupos de produtos: os minerais e minérios (20,6%); veículos e outro material de transporte (16,3%); máquinas e aparelhos (14,9%); as pastas celulósicas e papel (11,4%) e os metais comuns (8,2%). Por seu turno, as importações da China são constituídas máquinas e aparelhos (33,8%); metais comuns (10,7%); vestuário (9,1%); outros produtos (7,2%) e produtos químicos (6,4%) (AICEPa,2012).

Segundo dados estatísticos dos Serviços da Alfândega da China, divulgados pelo Secretariado Permanente do Fórum, entre Janeiro a Novembro de 2011, a China vendeu mercadorias avaliadas em 1,99 biliões de EUR. As trocas comerciais com Portugal sofreram um acréscimo anual de 22,6%, para 2,7 biliões de EUR (LUSA, 2011). Enquanto que, de Janeiro a Dezembro de 2011, o valor total das trocas comerciais entre a China e Portugal, atingiu os 1,7 biliões de EUR, representando um crescimento de 3,8% relativamente ao período homólogo anterior. As importações de Portugal provenientes da China alcançaram os 1,3 biliões de EUR, tendo baixado 3,9%, ocupando 2,62% do valor total da importação portuguesa (Fórum, 2011 a).

Importa salientar que os dados dos Serviços da Alfândega Chinesa e os dados do Instituto Nacional de Estatística registam um diferencial assinalável nos indicadores das trocas comerciais entre estes países, sendo que, os dados oficiais chineses reportam valores muito superiores em ambos sentidos. Uma explicação para esta situação deve-se ao facto de algumas exportações com destino à RPC terem alguns

entrepósitos até chegar ao destino final, como tal, são consideradas exportações para um determinado país (ex: Alemanha), sendo dali reexportadas para a China. Isto significa que, uma parte das exportações portuguesas com destino ao mercado chinês, tendo como entreposto um outro país, são contabilizadas como exportações para esse mesmo país, mesmo quando o destino final é a China. Além disso, as estatísticas do comércio externo português fazem a distinção entre a RPC, Hong Kong e Macau, e como as exportações não apresentam o destino final, grande parte das exportações para Singapura e (outros destinos), que têm crescido de forma notável são, na realidade exportações para a China (Pereira, 2006a).

III.1.1.2. Investimento

Nos últimos anos, o investimento português na China tem registado um crescimento significativo, apenas com uma redução em 2008 devido à crise mundial. Actualmente, cerca de 90 empresas com capitais portugueses encontra-se presente em território chinês (incluindo Hong Kong e Macau). No entanto, muitas destas empresas continuam a limitar a sua presença ao tradicional “escritório de representação”.

Relativamente ao Investimento Directo de Portugal na China (IDPE), podemos verificar que 2007 foi o ano onde se registaram os valores mais elevados (AICEP, 2011:16) com 3,6 milhões de EUR, tendo atingido apenas 612 milhões em 2011. Os dados publicados pelo Banco de Portugal mostram que, entre 2004 e 2010, o Investimento português (IDPE) na China teve um aumento sustentado, mas a partir de 2008 a situação começou a inverter-se, verificando-se um decréscimo deste investimento (quadro 1).

Quanto ao investimento directo da China em Portugal, o padrão também tem sido decrescente e irregular, tendo em 2007 alcançado os 2,2 biliões de EUR em 2007, e 538 milhões de EUR em 2011. Os valores de desinvestimento têm sido em regra muito elevados (quadro 2).

Quadro 1. Investimento Directo de Portugal na China

Unidade: Milhares de euros

FLUXOS IDPE	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ID Portugal na China	1.695	1.046	3.078	3.629	1.377	-2.945	-3.923	612
Desinvest.	234	158	975	26	224	21	0	0
Liquido	1.461	888	2.103	3.603	1.153	-2.966	-3.923	612

Fonte: Banco de Portugal/AICEP

Quadro 2. Investimento Directo da China em Portugal

Unidade: Milhares de euros

FLUXOS IDE	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ID China em Portugal	313	206	1	2226	1650	-1049	625	538
Desinvest.	—	382	609	4667	6770	287	67	1342
Liquido	313	-176	-608	-2441	-5120	-1336	558	-804

Fonte: Banco de Portugal/AICEP

No plano da captação de investimento proveniente da China, refira-se que este mercado conta com vastas reservas financeiras: 4 dos 10 maiores fundos soberanos do mundo são chineses – elemento a ter em conta quer para aquisição de participações em empresas portuguesas, quer como investidor em títulos de dívida. Nos últimos anos, os fluxos de investimento chinês em Portugal têm vindo a diminuir, tendo passado de 2,2 biliões de EUR em 2007 a 538 milhões EUR em 2011. Em 2011, a China ocupava a 41ª posição no *ranking* dos receptores de investimento português, sendo igualmente o 41º emissor de investimento em Portugal, o que revela a exiguidade dos fluxos de investimento com um dos maiores investidores e destinos de investimento mundiais.

Em finais de 2011, no contexto do programa de privatizações do governo português, assistimos à entrada de capitais chineses com as aquisições pela China *Three Gorges Corporation* (CTG) de 21,35% do capital da EDP, e 25 % do capital da REN (Redes Energéticas Nacionais), pela *State Grid Corporation*. Refira-se que ambas empresas chinesas são detidas pelo Estado Central e sob supervisão e gestão da “Comissão de Supervisão e Administração dos activos detidos pelo Estado” (*State-*

owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council) (SASAC,2012)²⁵. Neste caso, o investimento chinês teve igualmente uma forte motivação estratégica devido à presença da EDP noutros mercados, designadamente, o mercado brasileiro e norte-americano (Felismino, 2012).

Outro importante investimento chinês em Portugal é o da empresa *Huawei*²⁶, (especializada em equipamento de telecomunicações) que efectuou recentemente um novo investimento em Portugal avaliado em 10 milhões de EUR para a criação de um centro tecnológico. Para a *Huawei* a cooperação com a Portugal Telecom reveste um especial interesse estratégico dada a sua presença em vários mercados, destacando-se os mercados de Angola e do Brasil.

Apesar do volume de comércio entre a China e Portugal não ser muito expressivo para o volume do comércio externo português, as relações entre ambos os países têm vindo a ser reforçadas ao longo dos últimos anos. Este fortalecimento bilateral deve-se à formalização/assinatura de diversos acordos de cooperação e parceria (referidos no ponto seguinte) nas sequências das recentes visitas de alto nível entre ambos países.

A longo prazo, todos estes acordos e parcerias luso-chinesas irão refletir-se nos níveis de interação e no aumento do volume das relações económicas entre ambos os países. A China tem vindo a manifestar interesse em outras áreas, nomeadamente nos portos marítimos portugueses (porto de águas profundas em Sines) e infra-estruturas de transporte e logística. Em última instância pode significar: o aumento de volume de comércio, desenvolvimento das relações comerciais bilaterais, investimento recíproco, aumento do “*network*” empresarial e mais oportunidades de negócio para a economia portuguesa.

O Estado português tem procurado incentivar as empresas a iniciarem e/ou desenvolverem projectos de internacionalização através da participação em feiras internacionais e missões empresariais. O mercado chinês, tem sido alvo de iniciativas

²⁵ É o órgão designado pelo Conselho de Estado da RPC para gerir as principais empresas públicas detidas pelo Estado Central.

²⁶ A Huawei investiu recentemente em Portugal mais 10 milhões de euros, num novo centro tecnológico de suporte da marca, reforçando deste modo o investimento já feito de 40 milhões. Além deste investimento, a Huawei Portugal assinou um memorando de entendimento com a AICEP que visa o estabelecimento de uma parceria estratégica entre as duas entidades.

das principais associações sectoriais portuguesas, com especial destaque para o sector do Calçado, Fileira Moda, e Agro-alimentar, quer em Feiras como em missões empresariais, tendo estas contado com o apoio do Estado através dos fundos do QREN. No entanto, é de referir que os mercados tradicionais - designadamente o europeu - continuam a concentrar a maior parte do esforço de internacionalização. Por outro lado, verifica-se, no plano sectorial, uma maior afectação de apoios financeiros aos sectores económicos referidos *supra*. O ano 2010, foi pródigo em visitas institucionais e encontros empresariais entre ambos países: participação de Portugal na Expo Xangai; participação na 3ª Conferência Ministerial do Fórum Macau (Novembro 2010) que contou com a presença do Chefe de Governo da RPC, Wen Jiabao, e de Portugal, José Sócrates; participação no “Encontro de Empresários para a Cooperação Económica e Empresarial entre a China e os Países de Língua Portuguesa”, realizado em Lisboa em Junho 2010 bem como, no Encontro Empresarial realizado por ocasião da Visita do Presidente da República da RPC a Portugal em Novembro de 2010.

III.1.1.3. Do “Acordo Quadro” até à “Parceria Estratégica”

O Acordo Quadro de Cooperação entre a Portugal e a RAEMRPC, assinado em 2001²⁷, constitui um instrumento de referência para a cooperação bilateral nos domínios económico, financeiro, técnico, científico, cultural e judicial. No entanto, a primeira reunião da Comissão Mista entre Portugal e a RAEM só teve lugar dez anos depois, em Abril 2011. Em termos económicos, a intenção da Comissão é *“criar um ambiente mais favorável ao estabelecimento de empresas nos respectivos territórios e garantir uma troca de informação mais regular e expedita sobre oportunidades de negócio (...) bem como o reforço da plataforma regional de comércio de vinho e produtos agro-alimentares portugueses e a cooperação bilateral ao nível do ambiente e energia”* (Queiroz, 2011). Além dos aspectos económicos destacam-se como prioridades, o ensino do português e a língua portuguesa, a cultura, acções específicas na justiça e cooperação técnico-judiciária e reabilitação urbana.

²⁷ Acordo Quadro de Cooperação entre a República Portuguesa e a Região Administrativa Especial de Macau da República Popular da China, que entrou em vigor em 2003, prevê a constituição de uma Comissão Mista. A primeira reunião da Comissão Mista teve lugar em Abril de 2011 tendo constituído um momento importante no relacionamento económico bilateral com a RAEM ao ter permitido identificar diversas áreas de cooperação empresarial e institucional.

A última visita de um presidente chinês a Portugal, tinha sido realizada em Outubro de 1999, nas vésperas da transferência de administração de Macau. Em 2005, a visita oficial do Presidente da China, Hu Jintao, foi marcada pela consagração de Portugal como Parceiro Estratégico pela PRC, através da assinatura do *Acordo de cooperação económica*²⁸ entre os dois países. O estatuto de parceiro estratégico viabiliza uma relação privilegiada de cooperação e de abertura a vários domínios de interesses comuns. Em termos políticos, a “Parceria Estratégica Global” foi um sinal das relações amistosas que existem entre Lisboa e Pequim. Esta decisão reveste uma particular importância se tivermos em conta que na Europa, a RPC apenas tem parcerias estratégicas com a França, a Alemanha, o Reino Unido e a Espanha.

Com o intuito de promover o desenvolvimento das relações de investimento entre Portugal e a China, foram celebrados diversos acordos bilaterais, designadamente, o *Acordo de Promoção e Protecção Recíproca de Investimentos*²⁹ (2005) e a *Convenção para evitar a dupla tributação e Prevenir a Evasão fiscal em matéria de impostos sobre o rendimento (CEDT)* (1998).

A “Parceria Estratégica de 2005” exemplifica a aproximação entre ambas as partes e o bom momento no relacionamento bilateral. Da parte portuguesa, esta parceria é um elemento muito relevante para a consolidar, cada vez mais, a agenda bilateral entre os dois países. Paralelamente, o Governo tem vários objectivos face à China, nomeadamente, “*criar condições políticas e económicas necessárias para que os decisores chineses passem a visitar regularmente Portugal (...), aumentar de uma forma significativa as exportações das empresas portuguesas para a China nos próximos anos (...) e ver Pequim passar a ser um comprador fiável dos títulos de tesouro da dívida pública (...)*” (Monjardino, 2010). Com efeito, esta Parceria Estratégica traduz a proximidade entre os dois países e eleva Portugal ao estatuto de parceiro de confiança.

Em Novembro de 2010, registou-se um novo impulso no relacionamento económico e político bilateral com a visita do Chefe de Estado da RPC, o Presidente Hu Jintao, a Portugal, retribuindo a visita do Presidente Sampaio à RPC em 2007. Esta visita permitiu assinar diversos instrumentos bilaterais, institucionais e empresariais, nomeadamente, o Acordo de Cooperação entre Portugal e a RPC no domínio do

²⁸ *Diário da República* I-A, n.º 122, de 27/06/2006.

²⁹ *Diário da República* I, n.º 122, de 26/06/2008.

turismo; a Declaração entre o Ministério da Economia, Inovação e Desenvolvimento de Portugal e o Ministério do Comércio da RPC para o reforço da cooperação económica; o Programa executivo de cooperação entre Portugal e a RPC nos domínios da Cultura, Língua, Educação, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior, Juventude, Desporto e comunicação social para 2010-2013, o Memorando de entendimento entre a AICEP e a *Huawei Tech Portugal*. No que diz respeito aos acordos empresariais, foram também assinados: o Memorando de entendimento entre *Industrial and Commercial Bank of China* (ICBC) e o *Millenium BCP*, o Acordo de cooperação estratégica entre a Portugal Telecom e a *Huawei*, o Acordo de cooperação entre a EDP e a CPI (Holding Energias da China Internacional), o Acordo quadro de cooperação entre o Banco BPI SA e o Banco da China Lda. Foi ainda assinada uma parceria entre a EDP e a *China Power International Holding* (CPI) onde esta manifesta o seu interesse na potencial entrada no capital da EDP. A EDP e a CPI alcançaram um acordo para o eventual estabelecimento de uma parceria de cooperação empresarial relativa à *Companhia de Electricidade de Macau* (CEM) e ao aproveitamento de oportunidades de negócio por ambos os grupos económicos no domínio energético, tanto nos mercados asiáticos como nos mercados onde a EDP actua. (Ver Anexo 1 - Lista de Acordos públicos e privados assinados entre Portugal e China).

Por ocasião desta deslocação, realizou-se ainda, em Lisboa, um Encontro Empresarial que contou com participação cerca de uma centena de empresas nacionais. Neste encontro, o Ministro do Comércio da China reiterou que o relacionamento bilateral económico com Portugal se enquadrava na Parceria Estratégica de 2005 em vigor, tendo identificado como sectores de interesse para China no seu relacionamento com Portugal as Energias Renováveis, as Biotecnologias e os Portos/Transportes marítimos (Lusa, 2010).

III.2. A importância da “herança” Macau

As relações luso-chinesas serão sempre marcadas pela questão de Macau. A devolução da Macau à “*Mãe Pátria*”, em 20 de Dezembro 1999, decorreu sem grandes sobressaltos, podendo considerar-se que Portugal, no que respeita às especificidades da língua e cultura portuguesas, conseguiu salvaguardar os seus interesses de forma

satisfatória. Desde então, a RAEM tem vindo a beneficiar de um elevado grau de autonomia mantendo o sistema jurídico-cultural de matriz portuguesa, bem como, conservando a língua portuguesa como segunda língua oficial do território. Nos termos da Declaração Conjunta, Portugal ainda possui responsabilidade no território até 2049.

Portugal tem uma relação “privilegiada” com a China, onde Macau se constitui como a pedra angular entre os dois países. E que, por sinal é o elo de ligação/plataforma, escolhido pela RPC, para promover a lusofonia e a interacção entre a China e os mercados lusófonos. O legado jurídico português é um factor chave para o crescimento de negócios de empresas portuguesas e dos PLP’s, em Macau, sobretudo porque proporciona às empresas um “patamar mais simpático” para desenvolverem o seu próprio processo de internacionalização. *“Macau pode ser um sítio óptimo para as empresas portuguesas que queiram exportar para a China, no fundo terem o centro das suas operações, mas é um sítio onde os portugueses se sentem bem, e é uma porta de entrada para a China”* (Entrevistado 17). No entanto, na opinião do entrevistado 4, *“a China já não precisa de “portas de entrada” porque ela própria já se abriu, mas há uma grande “network” em Hong Kong com negócios com a China e de facto, quem aproveitou esse “network” tem uma vantagem competitiva muito grande. Macau tem outras características, é uma plataforma de observação e de relacionamentos* (Entrevistado 4).

Macau é o principal elo de ligação privilegiado entre a China e Portugal (e os PLP’s) onde, as autoridades da RAEM se têm mostrado minuciosas no cumprimento da Lei Básica e na preservação a herança histórico-cultural portuguesa, visto este ser um elemento decisivo de diferenciação do seu território. Por outro lado, dada a familiaridade do território, constitui-se como uma “base” para as empresas portuguesas que pretendem operar na China. Embora a RAEM seja um pequeno território, possui uma importância muito superior à sua dimensão. E tem sido considerada uma região com um elevado potencial para servir de placa giratória de aproximação à China e para intensificar as relações económicas e comerciais entre a China e a lusofonia.

A RAEM assume uma particular relevância quando integrada na estratégia de diversificação económica das províncias circundantes, nomeadamente no Plano Integrado de Desenvolvimento da Região do Delta do Rio das Pérolas (DRP) e na província de Guangdong, incorporando, pela primeira vez, o Plano Quinquenal aprovado pela China. Adicionalmente, Macau é uma considerada uma plataforma comercial entra

a China e os PLP's, sendo considerada por vários observadores uma verdadeira porta de entrada para o mercado chinês. Apesar dos cinco séculos de convivência harmoniosa com a China, tendo como pedra angular neste relacionamento Macau, da parte portuguesa tem faltado uma *“verdadeira visão de longo prazo, tanto das estruturas governamentais como do sector empresarial, em relação a Macau e à China. Neste período, a diplomacia portuguesa foi sempre reactiva, nunca pró-activa”* (Pereira, 2006).

Em termos económicos, muitas empresas que estavam em Macau antes da transferência do território em 1999, *“não souberam preparar esta mudança com a devida antecedência e acabaram por sair da RAEM. Foi uma oportunidade perdida (...) houve uma falta de sentido de risco”* (Entrevistado 1). As empresas portuguesas que permaneceram no território foi muito diminuta, estas *“(...) estavam mais interessadas na Europa do que permanecer em Macau. Portugal poderia ter feito muito mais para que as empresas portuguesas aproveitassem a singularidade histórica de Macau, aproveitassem a circunstância singular da transição, se dessa cobertura política e diplomática desse lugar, ainda que modesto, neste futuro em que a economia do mundo se desloca para a Ásia. Era preciso que houvesse vontade política (...)”* (Entrevistado 18).

A política de desenvolvimento da RAEM baseia-se em dois aspectos fundamentais: a diversificação económica e a cooperação regional. O desenvolvimento regional reveste uma relevância peculiar na estratégia de diversificação económica de Macau, amplamente dependente do sector do jogo. Assim, o desenvolvimento da RAEM está igualmente dependente do progresso alcançado na região envolvente – mais concretamente a província de Guangdong – motivo pelo qual Macau foi incluída, pela primeira vez, no Plano Quinquenal aprovado pelo governo de Pequim. No âmbito económico, as prioridades para o governo da RAEM passam por, promover Macau como plataforma comercial entre a China, os PLP's e a UE, por reforçar a cooperação na região do Delta do Rio das Pérolas, e por diversificar a economia através do desenvolvimento de novos sectores.

III. 3. O papel da diplomacia económica no âmbito do Fórum

A diplomacia económica constitui um dos desafios mais importantes e complexos para a política externa portuguesa. A importância crescente das relações económicas internacionais tem levado os Estados a promover dos seus interesses económicos e comerciais, através do trabalho conjunto entre as associações de comércio, as empresas, as embaixadas e os consulados. Em Portugal, mais concretamente a partir de 2006, a diplomacia económica tem vindo a assumir um papel cada vez mais relevante, sobretudo no que diz respeito à internacionalização da economia e empresas portuguesas.

O enfoque da diplomacia económica no Fórum de Macau é particularmente relevante, sobretudo quando referirmo-nos à pequena dimensão da economia portuguesa, onde o mercado interno é reduzido, e onde impera a necessidade das empresas encontrarem mercados alternativos para as suas exportações. Com efeito, a diplomacia económica é um instrumento fundamental para a execução da estratégia económica externa do país, mas não consegue, por si só, atenuar as deficiências/lacunas de políticas ou debilidades das redes produtivas nacionais. Na prática, Portugal necessita que a diplomacia económica potencie o relacionamento e a presença económico-empresarial no mercado externo. Neste sentido, cabe à diplomacia económica reforçar os instrumentos para a internacionalização, designadamente através de uma maior coordenação entre as empresas e as embaixadas, através do fortalecimento de mecanismos de apoio à participação das empresas em feiras internacionais e o conhecimento sobre fontes de financiamento internacional.

No plano empresarial, sendo o Fórum de Macau um espaço privilegiado para a cooperação económica, e tendo em conta que a diplomacia económica assenta na *“procura de objectivos económicos por meios diplomáticos (...)”* (Carrière (1998), o Fórum de Macau constitui um complemento ao diálogo bilateral entre Portugal e a China, onde a promoção internacional das exportações de bens e serviços e IDE encontra um contexto favorável. Se optarmos por seguir o conceito da Resolução nº 152/2006, onde a diplomacia económica é entendida como *“actividade desenvolvida pelo Estado e seus institutos públicos fora do território nacional, no*

sentido de obter os contributos indispensáveis à aceleração do crescimento económico (...)” (RCM nº 152/2006), podemos constatar que o Fórum de Macau é um palco privilegiado, seja para a aceleração do crescimento económico (tendo em consideração o aumento volume de trocas comerciais nos últimos anos) seja para a cooperação económica entre a China, Portugal, Macau e os PLP’s.

Tendo a diplomacia económica portuguesa como principais objectivos: promover a imagem de Portugal no estrangeiro; cultivar e aprofundar relações com os principais agentes económicos estrangeiros, decisores de grandes investimentos económicos e, por último, apoiar a internacionalização das empresas portuguesas, nas estratégias de comercialização e na fixação de unidades produtivas no exterior, neste caso o Fórum de Macau constitui um palco privilegiado para a actuação da diplomacia económica portuguesa. Primeiro, Portugal pode promover a sua imagem na China, não só porque, em termos históricos *“tem uma relação com todos os países, conhece todas as realidades em todos os PLP’s. Os PLP’s têm grande empatia com Portugal. A língua é um factor importante nos negócios e nos projectos, sobretudo em países que estão em crescimento* (Entrevistado 5). Segundo, o Fórum de Macau é um mecanismo de cooperação que contempla as relações económicas e comerciais, com carácter permanente, onde Portugal pode cultivar e aprofundar relações com os principais agentes económicos estrangeiros, onde existem uma grande *“network”* de relacionamentos entre os vários países participantes e onde Portugal pode utilizar o *network* de negócios de Macau para a China. Por último, Portugal pode apoiar a internacionalização das empresas portuguesas, designadamente apoiando as iniciativas não institucionais, os chamados fóruns empresariais, onde são feitas algumas apresentações sobre oportunidades de negócio e investimento, um palco privilegiado para a detecção de oportunidades de negócio e para o estreitamento de relações entre a comunidade empresarial. *O Fórum através dos fóruns empresariais proporciona contactos empresariais ao abrigo de instituições e são essas as vantagens dos fóruns, porque gera mecanismos de confiança e portanto é mais fácil estabelecerem-se relações de confiança empresarial pelo estabelecimento de relações comerciais* (entrevistado 5).

No plano da diplomacia económica, Portugal *“fez muito pouco, espero que faça muito mais, e espero que se perceba de uma vez por todas que o Fórum é uma*

oportunidade extraordinária (...) Particularmente na diplomacia económica, quando se começa a apostar na lusofonia e percebendo que a China tem aquilo que escasseia nos outros lados do mundo que é dinheiro, e que esse dinheiro pode ser canalizado ajudando os receptores dos países, estabelecendo algumas regras no sentido de terem benefícios maiores desses investimentos (...) (entrevistado 4). Do ponto de visto político, existe um elevado nível de diálogo entre Portugal e a China, no entanto, os desenvolvimentos económicos não têm conseguido acompanhar este diálogo.

CAPÍTULO IV. METODOLOGIA

Para investigar as hipóteses de trabalho, referidas atrás, utilizamos uma metodologia quantitativa feita com base no tratamento estatístico dos dados obtidos nos questionários, realizados às empresas portuguesas que trabalham no mercado chinês. A metodologia quantitativa foi complementada por uma análise qualitativa, realizada através da análise documental, pesquisa bibliográfica, análise de conteúdo, discurso e narrativa das entrevistas realizadas. Por outro lado, também foi possível recorrer ao trabalho de campo, realizado em Macau, através da atribuição de uma bolsa pela Fundação Oriente.

Nas entrevistas, optámos por realizar entrevistas semi-estruturadas, onde elaboramos um conjunto de questões pré-definidas, mas deixamos em aberto a possibilidade de integrar novas questões no decorrer das entrevistas. Foram elaborados grupos distintos de análise, para que fosse possível ter uma visão dos vários intervenientes, mas também para que as respostas fossem comparáveis, mas o fio condutor de todas as entrevistas foi sempre em torno do mesmo objectivo – examinar o Fórum de Macau do ponto de vista português. Deste modo, assumimos diferentes guiões, ajustados aos quatro grupos que criamos: *i)* Grupo 1 - Investigadores; *ii)* Grupo 2 - Empresas; *iii)* Grupo 3 - Organizações/ Associações de Comércio/ Meios de comunicação e *iv)* Grupo 4 - Vertente Institucional. Quanto ao formato da entrevista, optámos por realizar entrevistas focalizadas de carácter informal, e entrevistas espontâneas, onde pretendíamos obter a opinião dos entrevistados relativamente à interpretação de determinados acontecimentos ou contextos de análise pertinentes para a investigação. A escolha dos interlocutores foi feita de acordo com o seguinte critério: investigadores sobre as diversas temáticas abordadas no projecto, empresas (com experiência em Macau e na China), Organizações/Associações de Comércio/Meios de Comunicação Social presentes em Portugal e em Macau e, por último, entrevistámos os membros de algumas instituições, nomeadamente a AICEP, o MNE e Câmaras de Comércio. De realçar que todos os entrevistados tinham características em comum, nomeadamente terem um envolvimento nas relações luso-chinesas, serem conhecedores da realidade chinesa e do Fórum e trabalharem ou já

terem trabalhado directa ou indirectamente com a RPC. Optámos por fazer entrevistas semi-estruturadas, com perguntas abertas, onde o *“conteúdo da entrevista será objecto de uma análise de conteúdo sistemática, destinada a testar as hipóteses de trabalho”* (Quivy, Campenhoudt, 2008:192).

A escolha das entrevistas foi fruto de uma decisão de não restringir a investigação apenas a análise documental e a fontes bibliográficas. Foi elaborado um guião geral de entrevista, (cf. Apêndice I - Guiões de entrevista) que foi sujeito a algumas alterações tendo em consideração a área do entrevistado. Porém, mantivemos uma linha condutora em todas as entrevistas, assim como algumas questões que considerámos fundamentais para a investigação. Nas entrevistas foi utilizado o gravador como meio de registo fidedigno das entrevistas. Optamos por manter o anonimato dos entrevistados e a listagem dos mesmos será apenas divulgada aos membros do júri desta investigação.

No campo das fontes documentais fizemos a distinção entre as fontes primárias e as fontes secundárias. *“As fontes primárias são aquelas que surgem durante o período de investigação”* (Bell, 1993:91), e, neste sentido considerámos as actas das reuniões do Fórum de Macau, os Acordos de cooperação entre Portugal e a China, entre outros documentos. As fontes secundárias são *“as interpretações dos acontecimentos desse período baseadas nas fontes primárias”* (Bell, 1993:91), nesta segunda tipologia incluímos as publicações em revistas de investigação, as notícias de imprensa, os artigos de opinião e publicações estatais e empresariais acerca da temática.

No que concerne ao trabalho de campo, tivemos a possibilidade de ter contacto com a realidade do Fórum de Macau, de recolher documentos de carácter oficial, nomeadamente documentos internos do Fórum. Por outro lado, foi possível ter um conhecimento *“in loco”* da realidade social, política e económica de Macau, através de contactos e entrevistas com várias instituições presentes em Macau. De salientar, o conhecimento directo da experiência da *Geocapital*, como exemplo de concretização no plano empresarial do contexto e princípios do Fórum de Macau.

O trabalho desenvolvido em Macau só foi exequível pela atribuição de uma bolsa de curta duração da Fundação Oriente e pela colaboração da Geocapital

enquanto instituição de acolhimento. O trabalho de campo foi uma componente essencial para a compreensão de múltiplos aspectos pertinentes para esta investigação, designadamente, para conhecer uma realidade “*in loco*” que é difícil de entender através dos livros e artigos de opinião, quer seja em termos de dimensão do território da RAEM ou quer seja em termos de dinâmica e intercâmbio entre as culturas oriental e ocidental. A presença portuguesa em Macau é uma realidade evidente, onde a comunidade portuguesa se encontra bem inserida e presente, apesar de ser muito diminuta. O facto de a China ter preservado, ao longo do tempo, os traços da cultura portuguesa é um sinal de continuidade e respeito pela presença portuguesa em Macau e pelas relações luso-chinesas.

Cronologicamente, o projecto de investigação está balizado entre 2003, data em que o Fórum foi criado, e a actualidade. Pese embora, a análise seja feita a partir de 2003, não podemos deixar de referir alguns acontecimentos anteriores a esta data, nomeadamente o ano de transição do território de Macau para a China, em 1999, que consideramos um verdadeiro marco na história das relações luso-chinesas, sobretudo pela mudança de paradigma.

IV.1. Questionário, perfil da amostra e recolha de dados

Foi elaborado um questionário com o intuito de recolher um conjunto de informações com vista a conhecer a opinião do empresariado português relativamente a um conjunto de aspectos, designadamente: *i)* a utilidade do Fórum de Macau para Portugal; *ii)* a percepção das empresas portuguesas face às potencialidades do Fórum, o seu impacto nas exportações, IDE e *iii)* o desenvolvimento de uma “network” de negócios para a China e PLP’s. O conhecimento das empresas portuguesas no mercado chinês permite-nos ter a noção da realidade no terreno, bem como compreender qual é o seu posicionamento face ao grande mercado de consumo chinês. Neste sentido, foram enviados questionários para empresas portuguesas como experiência em Macau, Hong Kong e China Continental.

As questões colocadas no questionário exploram elementos que suportam os resultados desta investigação. Pese embora se trate de um organismo com carácter institucional, realiza iniciativas (não oficiais) onde, periodicamente, promove

encontros empresariais, promoção de produtos, feiras empresariais e tem como objectivo estabelecer uma plataforma de contactos empresariais. Neste sentido, e como as empresas são o principal “motor” das relações económicas e comerciais e os principais agentes económicos, pretendeu-se compreender qual a sua percepção e posicionamento sobre a participação lusa no Fórum de Macau. Foram enviados 200 questionários, via electrónica, a empresas portuguesas que operam, diariamente, no mercado chinês. O questionário consta de 15 perguntas.

O questionário foi feito por amostragem de um Universo de todas as empresas portuguesas que trabalham no mercado chinês, inclui Macau, Hong Kong e a China continental, conforme perfil de amostra resumido no quadro 3. As listagens das empresas foram conseguidas através da Câmara de Comércio e Indústria Luso - Chinesa, AICEP, INE e através de pesquisa na internet, uma vez que alguns dos contactos estavam desactualizados. Na implementação deste questionário, a maior dificuldade foi encontrar o interlocutor certo, geralmente o director de exportações ou o responsável pelos mercados externos. Actualmente, existem aproximadamente 900 empresas portuguesas que estabelecem negócios com a China, 90 empresas têm investimento directo e as restantes empresas, cerca de 800, têm relações bilaterais. Destas 900 empresas, seleccionamos para o questionário as 200 empresas mais importantes em termos de investimento e volume de comércio. No que diz respeito ao nível de participação neste questionário, verificamos que as empresas mais interessadas foram as empresas que têm investimentos em Macau.

Quadro 3. Perfil da Amostra

Universo	Todas as empresas portuguesas que exportam e têm IDE - 18000
População Objecto	Empresas Portuguesas que exportam ou têm IDE na China, Macau e Hong Kong- aproximadamente 900
População alvo	Da população objecto a empresas que participam nas actividades do Fórum de Macau que tenham contactos (ou contáveis) por internet e email
Amostra	200 empresas
Respostas	31 respostas
Método de selecção da amostra	Amostra por conveniência
Base de dados	AICEP, INE, CCIL-C

Recolha de Informação

Os dados foram recolhidos através da aplicação de um questionário, realizado *online*, entre o dia 12 de Novembro de 2011 e 12 de Janeiro de 2012, onde incluímos algumas associações empresariais com experiência na China e/ou em Macau. O *link* do questionário foi enviado, por via electrónica, a 200 empresas/associações de comércio, obtendo-se 31 respostas válidas, o equivalente a 15% dos inquiridos, sendo esta uma taxa de resposta satisfatória tendo em consideração o tipo de amostra e a experiência de estudos anteriormente realizados por alguns investigadores.

Data	População	Amostra	Taxa de resposta
12 de Nov. de 2011 a 12 de Jan. de 2012	200	31	15%

Refere-se que foi ainda solicitado o apoio à Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa (CCILC) no sentido de facultar alguns contactos de empresas portuguesas a operar na China. Os dados recolhidos são confidenciais e o tratamento estatístico da informação foi feito através de ferramentas de Excel e de SPSS.

CAPÍTULO V. RESULTADOS

O modelo estratégico do apoio do Estado no estrangeiro tem conduzido à concentração dos recursos nos mercados tradicionais (europeus), para onde se escoam de 75% das exportações portuguesas de bens e serviços o que, na actual conjuntura, nos condena a um crescimento lento. O aumento das exportações de bens e serviços constitui uma condição necessária à saída da crise, o que implica a reorientação das exportações para os mercados em crescimento rápido dos países emergentes, com especial destaque para o Brasil, China e Angola, todos eles participantes no Fórum Macau.

Considerando a necessidade crítica das empresas portuguesas em identificar novos mercados para a sua internacionalização é essencial que disponham de mecanismos que facilitem os contactos com os parceiros e instituições locais para a sua entrada nesses mercados, com vista a minimizar os custos de contexto e de resolver antecipadamente eventuais obstáculos ao comércio e/ou ao investimento. Deste modo, numa lógica de “*networking*”, o Fórum de Macau permite uma maior aproximação entre os diversos actores e agentes comerciais, sobretudo numa lógica de parceria com as autoridades da RAEM, parceiros locais e optimização de contactos e oportunidades de negócio.

O Fórum é um espaço privilegiado para a “*promoção do conhecimento mútuo e consolidação das relações de parceria económica e comercial entre os países participantes, designadamente (...) na organização das actividades para a promoção do comércio e do investimento, assim como da cooperação intergovernamental e empresarial, (...)*” (Fórum de Macau, 2010). Pese embora, o Fórum tenha um espectro de actuação mais vasto, optamos por restringir-mo-nos à componente económica e comercial. Na última Conferência Ministerial, realizada em 2010, os representantes dos países participantes acordaram em continuar a apoiar o Encontro de Empresários para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os PLP’s, acordaram igualmente em fazer a divulgação de informações sobre investimento e oportunidades de negócios, incentivar visitas empresariais recíprocas e a participação de empresas nas exposições, feiras e encontros empresariais para a cooperação económica e

comercial realizados nos Países Participantes do Fórum de Macau. Neste quadro, houve uma harmonização na ideia de promover e incentivar a cooperação empresarial.

Tendo presente que o Fórum de Macau é uma oportunidade para as relações económicas e comerciais entre a China e os PLP's, fomos averiguar a percepção que as empresas portuguesas acerca do Fórum testar as seguintes hipóteses:

✓ **H1:** *As empresas portuguesas têm uma perspectiva positiva acerca da utilidade do Fórum de Macau.*

✓ **H2:** *As empresas portuguesas têm a percepção de que o Fórum de Macau contribui para o aumento das suas exportações e crescimento do investimento na China, Macau e PLP's.*

✓ **H3:** *As empresas portuguesas têm a percepção de que o Fórum de Macau contribui para o aumento dos networks de negócio entre a China, Macau e os PLP's.*

V.1. Caracterização da Amostra: perfil das empresas portuguesas

As empresas que responderam a este questionário possuem experiência no mercado internacional e no mercado chinês, seja via Macau/Hong Kong ou através da presença comercial na China Continental. Na amostra presente, a maior parte das empresas são PME (13%) ou grandes empresas (40%) (ver fig.6).

Figura 4- Sector de Actividade

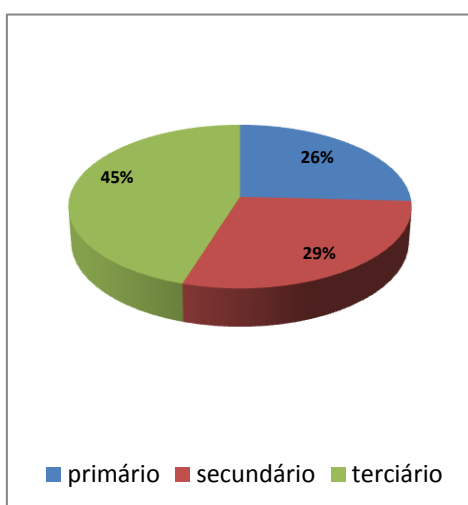
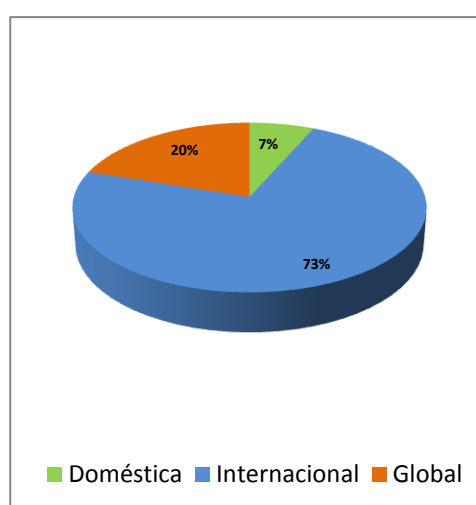


Figura 5 - Classificação das empresas



Cerca de 80% das empresas trabalha há mais de 5 anos no mercado internacional (fig.7), sendo que 20% destas empresas se classificam como sendo empresas globais (ver fig.5). 59% das empresas opera no mercado chinês há mais de 5 anos, o que revela que estão familiarizadas com as especificidades dos mercados locais. Do total de inquiridos podemos constatar que quase metade das empresas (45%) pertence ao sector terciário.

Figura 6- Dimensão das empresas

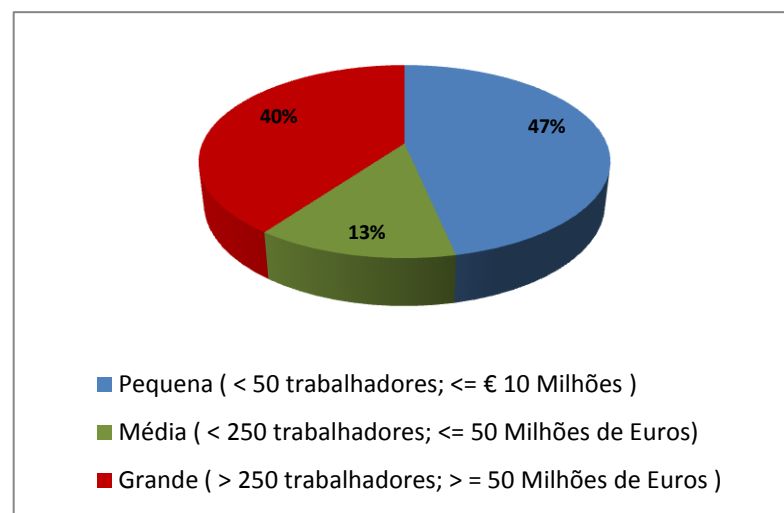


Figura 7 - Anos no Mercado Internacional



Figura 8- Anos no Mercado Chinês

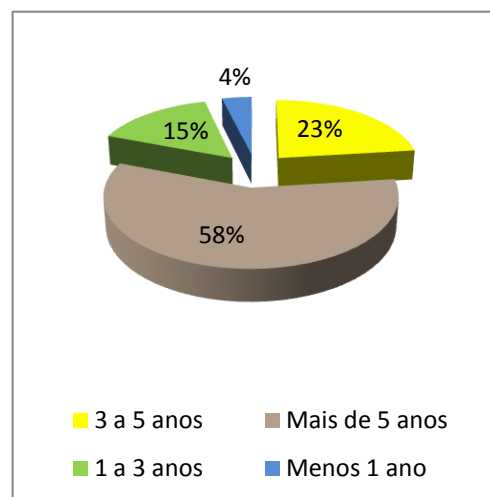
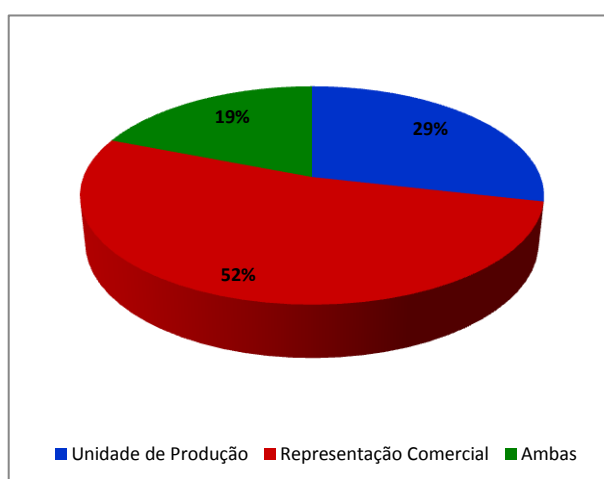
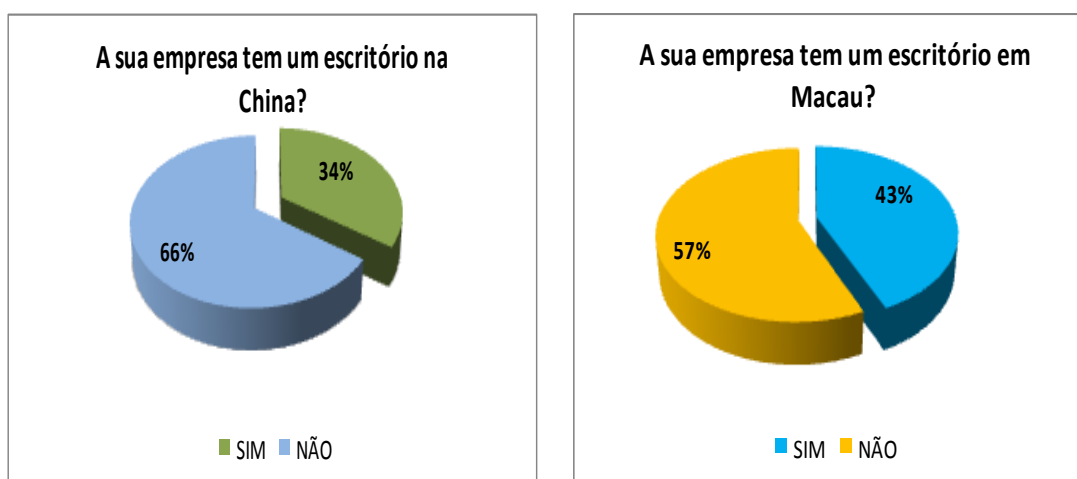


Figura 9- Tipo de escritório na China



O perfil das empresas portuguesas é indicador de que se tratam de empresas com experiência e com conhecimento no mercado chinês há vários anos: 43% das empresas tem escritório em Macau/Hong Kong e 34% tem escritório na China (ver fig.10). Mais de metade dos inquiridos (52%) tem uma representação comercial, 29% das empresas tem uma unidade de produção e 19% têm ambas (representação e unidade de produção) (ver fig.9).

Figura 10 - A sua empresa tem escritório na China/Macau



V.2. Percepção das empresas portuguesas face ao Fórum de Macau

A maior parte dos inquiridos, cerca 77%, têm conhecimento do Fórum de Macau, mas apenas 10% já participou em alguma actividade promovida pelo mesmo (reuniões, seminários e visitas aos PLP's). Assim, podemos constatar que as actividades do Fórum contemplam um número reduzido de empresas portuguesas.

V.2.1. Utilidade do Fórum de Macau

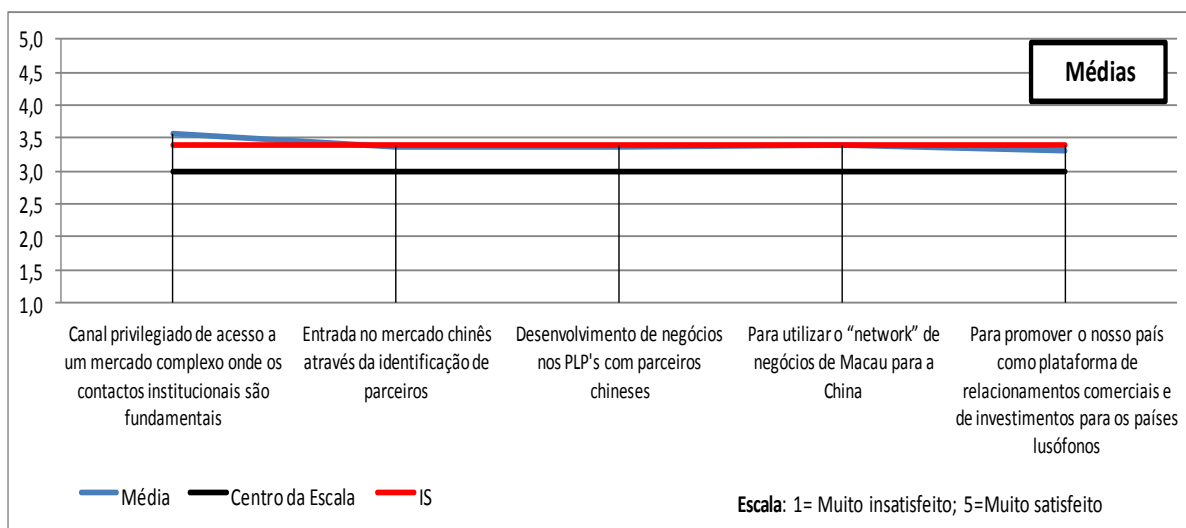
Para conhecer a perspectiva das empresas portuguesas testamos um índice de utilidade que analisou a percepção das empresas portuguesas sobre a função do Fórum de Macau englobando um conjunto de variáveis. Nomeadamente, o Fórum como um canal preferencial de acesso a um mercado complexo, (onde os contactos institucionais são um factor essencial), para a identificação de parceiros de negócio para entrar no mercado chinês, para desenvolver negócios nos PLP's com parceiros chineses, utilizar o "network" de negócios de Macau para a China e uma ferramenta para promover Portugal como plataforma para promover os relacionamentos comerciais e de investimento para os PLP's. Para medir a consistência e fiabilidade deste índice (Índice da utilidade) foi utilizado o *Alpha de Cronbach*³⁰, que apresenta um valor de 0,947. Este valor indica que existe uma consistência elevada entre as 5 variáveis que formam este índice. No geral, o resultado médio obtido foi de uma média de 3,4 pontos (numa escala de 1 a 5), o que significa que a percepção das empresas portuguesas é favorável. No entanto, todas as variáveis devem ser analisadas individualmente, a fim de percebermos quais as variáveis que reúnem uma opinião mais favorável. Todos os resultados estão acima do centro da escala (3 pontos), o que significa que todos têm uma utilidade positiva, embora haja alguns

³⁰ O *Alpha de Cronbach* (α) é um indicador estatístico de fidedignidade de um instrumento psicométrico, sendo por vezes designado de coeficiente de fidedignidade de uma escala. A pontuação de cada item é computada e a classificação global, chamada de escala, é definida pela soma de todas essas pontuações. Em seguida é calculado o coeficiente de fidedignidade (pelo alpha de Cronbach) que é definido como o quadrado da correlação entre as pontuações da escala e o factor subjacente que a escala se propõe a medir. Quanto maior a correlação entre os itens de um instrumento, maior vai ser o valor do alpha de cronbach, por esta razão, ele também é conhecido como consistência interna do teste.

aspectos específicos que têm mais utilidade e outros têm uma utilidade menos favorável, o que em geral, dá um resultado positivo (ver fig.11).

As variáveis que mais contribuem positivamente para o índice de utilidade são o uso do Fórum de Macau para estabelecer um canal privilegiado de acesso a um mercado complexo onde os contactos institucionais são fundamentais (3,6 pontos) e para usar a *network* de negócios de Macau para a China (3,4 pontos). As empresas foram menos positivas na avaliação das outras variáveis que consideram menos importante para a utilidade do Fórum de Macau, como por exemplo, como ferramenta para promover Portugal como uma plataforma para o comércio e o investimento em relação aos PLP's. De acordo com os resultados obtidos, podemos considerar que da nossa investigação a **H1** “*As empresas portuguesas têm uma perspectiva positiva acerca da utilidade do Fórum de Macau*” verificou-se.

Figura 11 - Perspectiva das empresas portuguesas acerca do Fórum de Macau



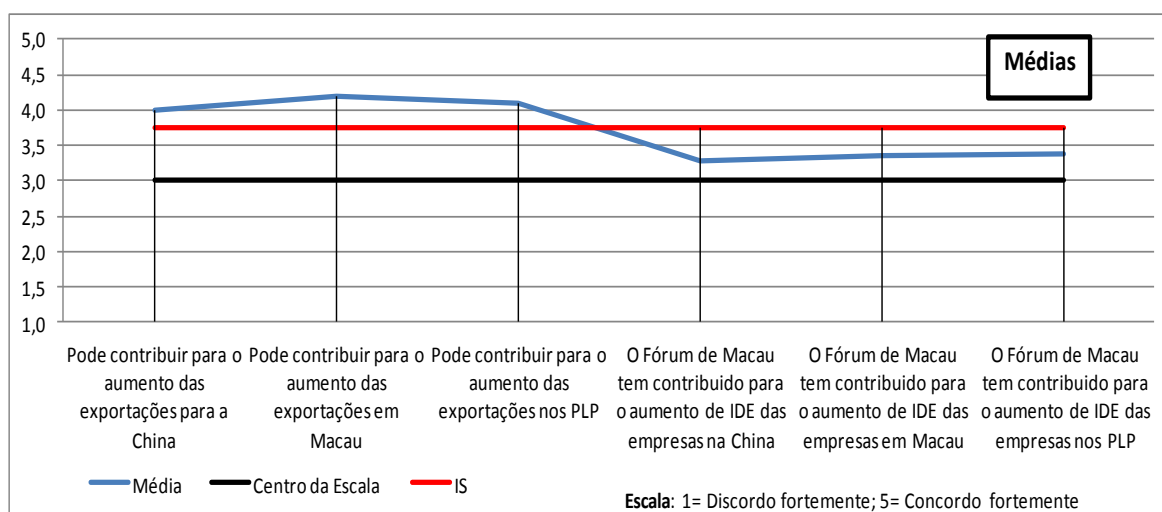
V.2.2. Percepção das empresas portuguesas sobre o aumento de negócio e exportações

Com o intuito de conhecer a percepção das empresas portuguesas face à contribuição do Fórum para o aumento das suas exportações e investimentos na China Macau e PLP's criamos um índice de exportação/investimento. Este índice é composto por 6 variáveis: contribuição do Fórum de Macau para o aumento das exportações portuguesas para a China, Macau e os PLP's e a contribuição do Fórum para o crescimento de investimento para a China, Macau e PLP's. Quanto à consistência do

índice, esta está garantida, com uma fiabilidade boa com valor de *Alpha Cronbach* de 0.782.

Concluímos que as empresas portuguesas têm a percepção de que o Fórum de Macau pode contribuir para aumentar as suas exportações e promover o aumento de investimento. Verifica-se uma percepção moderadamente positiva, uma vez que a média dos índices apresenta um valor de 3,7 pontos, numa escala de 1-5. Em termos gerais, a opinião expressa por parte das empresas portuguesas em relação ao papel do Fórum sobre o potencial de crescimento das exportações para a Macau, para a China e para os PLP's é muito interessante. A maioria das empresas acredita que o Fórum pode desempenhar um papel relevante na promoção dos fluxos de exportação e de investimento para todos os países envolvidos nesta iniciativa. Por outro lado, as empresas também têm a percepção de que o Fórum de Macau contribui mais positivamente para o aumento das exportações do que para o crescimento do investimento, notoriamente mais para o aumento das exportações portuguesas para Macau e menos para o crescimento do investimento português para a China (ver fig. 12). Deste modo, conseguimos verificar a **H2**: *As empresas portuguesas têm a percepção de que o Fórum de Macau contribui para o aumento das suas exportações e crescimento do investimento na China, Macau e PLP's.*

Figura 12 - Perspectiva das empresas portuguesas acerca do Fórum de Macau

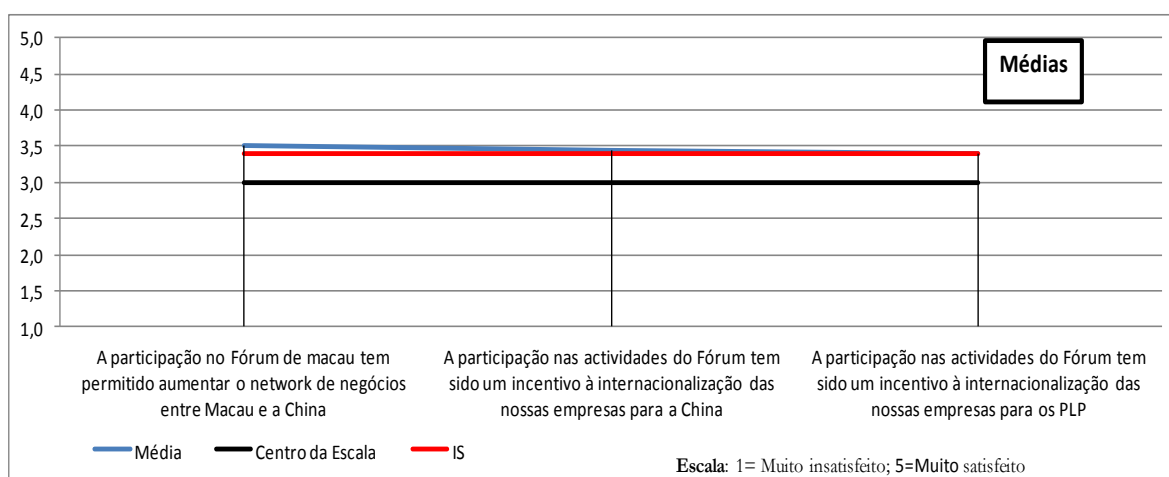


V.2.3. Contribuição do Fórum de Macau para o aumento do “network” de negócio entre a China, Macau e os PLP’s

Para analisar a percepção das empresas portuguesas face à contribuição do Fórum de Macau para aumentar o *networks* de negócio entre as empresas da China, Macau e os PLP’s, construímos e testamos o índice de *network*, com as seguintes variáveis: “a participação no Fórum de Macau tem permitido aumentar a network de negócios entre Macau e China”; “a participação nas actividades do Fórum tem sido um incentivo à internacionalização das empresas para a China” e “a participação nas actividades do Fórum tem sido um incentivo à internacionalização das empresas portuguesas para os PLP’s”. Quanto à consistência e fiabilidade do índice esta apresenta um valor elevado com um *Alpha Cronbach* de 0.898.

De acordo com os resultados obtidos, podemos concluir que a nossa hipótese **H3**: *As empresas portuguesas têm a percepção de que o Fórum de Macau contribui para o aumento dos networks de negócio entre a China, Macau e os PLP’s é aceitável e que as empresas portuguesas têm uma percepção positiva moderada (com um índice de classificação de 3,5 pontos) da contribuição do papel do Fórum de Macau para o aumento das networks de negócio entre a China, Macau e os PLP’s. Importa ainda salientar que as empresas portuguesas também têm a percepção de que a participação no Fórum de Macau é mais importante para aumentar as redes de negócios entre Macau e a China do que para incentivar as empresas portuguesas para entrar no mercado chinês ou nos PLP’s (ver fig.13).*

Figura 13 - Contribuição do Fórum de Macau para aumentar as *networks* de negócio

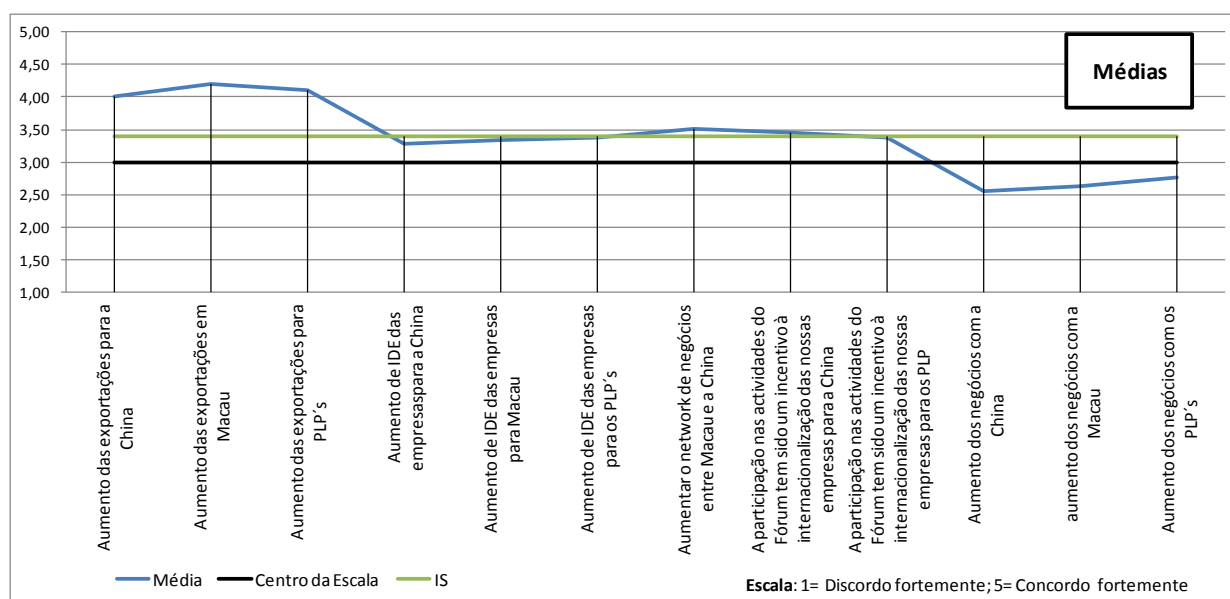


V.2.4. Perspectivas das empresas portuguesas face aos resultados económicos do Fórum de Macau (quadro resumo)

Para pesquisar as expectativas das empresas portuguesas, num quadro mais geral, sobre os resultados económicos da sua participação no Fórum, construímos um índice de resultados económicos. Este índice integra as perspectivas das empresas sobre o crescimento de IDE, o aumento das exportações, o aumento de negócios e as *networks* de negócios. Concluímos que as empresas portuguesas têm, no geral, uma perspectiva moderadamente positiva sobre os resultados económicos da sua participação nas actividades do Fórum de Macau, sendo que a média do índice apresenta um valor de 3,5 pontos, numa escala de 1 a 5.

Na figura 14 podemos observar que as perspectivas são mais elevadas para as exportações, especialmente para Macau, mas também para a China e para os PLP's. Quanto às expectativas sobre o crescimento de IDE, verificamos que é moderadamente positivo para os três espaços económicos, bem como, para o aumento das *networks* de negócio entre empresas para Macau e para a China e um incentivo para entrar no mercado chinês. Por outro lado, verificamos que as empresas portuguesas quando questionadas acerca da contribuição do Fórum de Macau para o aumento dos negócios das suas empresas revelaram uma opinião negativa. Neste sentido, podemos concluir que as empresas portuguesas reconhecem que o Fórum é uma boa ferramenta - quer seja ao nível do aumento das exportações, crescimento de IDE e aumento do network de negócios – mas o seu potencial não está a ser devidamente aproveitado/explorado. Este facto pode ser imputável a vários factores, designadamente, às empresas por não recorrerem ao Fórum, à fraca promoção do Fórum de Macau pelas entidades competentes ou, pelo défice de informação do próprio Fórum de Macau.

Figura 14 - Perspectiva económica global das empresas portuguesas



V.3. Potencialidades do Fórum de Macau para Portugal

Desde o estabelecimento de relações diplomáticas entre Portugal e a RPC em 1979, o relacionamento político tem evoluído no sentido de ter tornado numa relação consolidada, todavia, *“do ponto de vista económico (...), no sentido Portugal – China não têm existido desenvolvimentos que acompanhem o elevado nível de diálogo do ponto de vista político”* (Marques, 2009). *“Portugal tem uma boa relação política com a China (...) mas não basta ter uma boa relação política, é preciso ter uma boa relação económica. O Governo deve delinear os planos ou projectos para dar oportunidade aos empresários a sua implementação”* (entrevistado 8).

O Fórum de Macau constitui um instrumento de aproximação entre ambos países no plano económico e comercial, apresentando potencialidades mas também algumas fraquezas que deverão ser tidas em linha de conta.

V.3.1. Principais forças e potencialidades

Em termos de potencialidades/forças, podemos identificar *“o facto de ser lusófono”* (entrevistado 2), defender a lusofonia e assentar no estabelecimento de negócios em língua portuguesa. Como já foi referido anteriormente, de acordo com a Lei

Básica, o português é uma das línguas oficiais e, neste sentido é o elo de ligação entre as empresas portuguesas, as dos PLP's utilizando Macau com porta de entrada no vasto mercado chinês.

Por outro lado, é importante valorizar as suas potencialidades em termos práticos, tais como: i) o estabelecimento de uma efectiva plataforma de contactos empresariais; ii) a identificação de oportunidades de negócios com intuito de realizar parcerias tripartidas, que envolvam vários países parceiros e que, simultaneamente, se coadunem com os interesses empresariais (realizar parcerias que incentivem o apoio aos países terceiros numa lógica de *win-win*) e iii) a supressão de obstáculos ao comércio. Segundo o entrevistado 2, *“um dos objectivos portugueses que desde sempre foi manifestada à China foi o interesse na criação nas chamadas “parcerias tripartidas”, ou seja, aproveitar o conhecimento que Portugal tem nos países africanos lusófonos para o estabelecimento de parcerias entre empresas chinesas e portuguesas em África”*.

As potencialidades do Fórum correspondem à institucionalização do interesse da China pela referência Portuguesa. Neste sentido, *“por um lado, devemos acompanhar a China neste processo, eventualmente recolher informações sobre o que a China está a fazer e queira fazer (...) temos aqui um canal privilegiado de diálogo com a China, este é uma factor de valorização e protecção da referência portuguesa em Macau (...)”* (entrevistado 17).

O Fórum foi recentemente dotado de capacidade financeira sendo importante perceber se existe alguma oportunidade real de Portugal daí retirar algum benefício e conseguir desenvolver alguns projectos com a China e os PLP's. Portugal devia aproveitar ao máximo as potencialidades do Fórum, *“devíamos ter uma atitude mais participativa, mais de direcção, de influência no Fórum Macau”* (entrevistado 3).

As empresas podem ter acesso a um conjunto de informações para investimentos em Macau e na China através do mecanismo de acompanhamento do Secretariado Permanente do Fórum – responsável pelo apoio logístico e financeiro necessário para a realização de iniciativas e projectos – bem como ser parte integrante nas actividades para a promoção económica, tais como as feiras de comércio, conferências e missões económicas. Neste quadro a RAEM desempenha um papel único neste processo, designadamente porque o empresariado local tem conhecimento do mercado da China continental.

O Fórum é uma plataforma de relacionamentos entre os vários intervenientes, promove o *network* de negócios e relacionamentos entre empresas, agentes económicos e estabelece contactos ao mais alto nível com cada um dos países participantes no Fórum. Com efeito, possibilita uma *network* de contactos, quer seja a nível político ou entre quadros superiores e empresas. Neste sentido, o Fórum tem um aspecto importante de promoção de contactos e de conhecimento recíproco entre os agentes económicos e outros das duas partes, a partir do qual essa relação é possível. Esses aspectos, culturais e comportamentais, são particularmente importantes para fazer negócios com os chineses (...), o que em si mesmo é um *“facilitador de relações, permite a aculturação e usa disponibilidade do Fórum como porta de entrada no ambiente de negócios para o interior da China”* (entrevistado 17).

Na sua vertente comercial, o Fórum de Macau é uma janela de oportunidade para a promoção de investimentos e acordos no sector financeiro. Permite a expansão dos laços comerciais e de investimento – as duas fases mais visíveis das relações económicas- que só é possível se for dado pelo sector financeiro. O Fórum *“tem condições para fazer de Macau uma pequena praça financeira. Os bancos portugueses podem e devem utilizar Macau para ter acesso a HK* (entrevistado 18).

As forças do Fórum de Macau residem, sobretudo, no facto de promover o intercâmbio de informação, diversificar as áreas de cooperação e promover o aperfeiçoamento do ambiente de investimento. Em última instância, representa um potencial para todos os países, possibilita uma visão de conjunto sobre a actuação do Governo e empresas chinesas nos restantes PLP's e, neste sentido, permite observar quais são as áreas e os sectores de actividade onde podemos ser complementares à China.

A nova política sino-lusófona, no contexto do Fórum, deve ser vista como uma oportunidade para Portugal desenvolver uma profícua cooperação triangular em diversas áreas da sociedade e economia, bem como reforçar a relação bilateral já existente com a China, onde actualmente já existem vários tratados bilaterais.

As potencialidades do Fórum de Macau não se esgotam nos contactos institucionais, nem nos encontros de alto nível, sendo este um elemento essencial na perspectiva das relações luso-chinesas, dado que representam um importante significado político. Estas forças podem ir mais além e promover a imagem de Portugal

como plataforma de relacionamentos comerciais e de investimentos para os países lusófonos *“Portugal pode tirar vantagens de fazer parcerias na China, porque Portugal tem conhecimento no terreno, conhece as pessoas, é mais fácil as empresas lidarem com Portugal, mas a China tem capital, como tal pode haver cooperação estratégica e empresarial e essa poderá ser uma vantagem, nomeadamente dentro do Fórum”* (Entrevistado 15).

Importa ainda salientar, que *“a criação do Fórum é uma medida importantíssima para Macau e sobretudo para a comunidade portuguesa de Macau (...) nos 11 últimos anos da RAEM foi a medida mais importante para a comunidade portuguesa”* (entrevistado 12).

A China atribui um importante significado político ao Fórum de Macau, pelo facto de ter promovido a criação de estrutura permanente com o intuito de desenvolver um mecanismo de diálogo económico e comercial com um agrupamento restrito de países. O Fórum *“é um processo onde as coisas não são feitas num só sentido, não é só para apoiar o processo de internacionalização da economia chinesa no sentido de África ou no Brasil ou da Europa, mas pode ser visto também ao contrário, podem-se criar parcerias, no caso concreto com Portugal que ajudem a entrar na China de forma mais simples”* (entrevistado 9).

V.3.2. Principais limites e fraquezas

A principal limitação do Fórum de Macau assenta, por um lado, no facto de *“não ter um estatuto legal (...) O fórum tem a necessidade de ter um estatuto legal e depois de ter uma estrutura mais eficiente para o apoio do comércio. Se nós quisermos perguntar ao fórum se há um estudo económico ou se há dados estatísticos, normalmente o Fórum não tem. O Fórum deveria ter, primeiro, um estatuto legal e depois uma estrutura técnica eficiente e profissional”* (entrevistado 12).

Por outro lado, é um instrumento essencialmente ao serviço dos interesses chineses e da sua política externa. Como referido ao longo deste trabalho, o principal objectivo da China é utilizar este organismo para facilitar o acesso das suas empresas aos mercados dos PLP's produtores de matérias-primas, das quais depende o crescimento da sua economia. Neste sentido, a China gere o Fórum segundo as suas prioridades, *“há pouca integração da vontade dos países neste Fórum (entrevistado 3). Um dado que não*

nos podemos esquecer é que o Fórum é *"uma iniciativa chinesa, e de termos ido um pouco a reboque, e isso também não pode ser escamoteado, o facto também de não termos um grau de envolvimento financeiro que nos permita depois obter algumas contrapartidas interessantes desse envolvimento"* (entrevistado 1). Como reconheceu Tadeu Soares, embaixador de Portugal em Pequim, *"faltam medidas concretas, medidas com resultados práticos (Soares, 2012) "*.

As fraquezas do Fórum para Portugal passam não só pelas fragilidades da estrutura em si, mas sobretudo pela dispersão de esforços na participação das reuniões e iniciativas (não oficiais) promovidas pelo Fórum. Por outro lado, *"só nos últimos anos é que se começaram a fazer movimentos. Aliás, foi o Dr. Basílio Horta, o então Presidente da AICEP, que começou a olhar para isto de uma maneira diferente, porque até então mandava-se lá uma pessoa que ia de vez em quando às reuniões, e passou a haver um esforço conjunto com o Fórum (...)"* (entrevistado 2).

Até ao momento o Fórum de Macau tem-se cingido à organização de encontros de empresários dos países participantes, promoção de encontros comerciais, feiras, formações em várias áreas específicas, designadamente na área do turismo (entre outras). Segundo a opinião do entrevistado 3, *"o Fórum está muito feito para vender uma imagem sem concretização (...) devia ser mais concreto nas coisas que faz, passa muito ao de leve pelos assuntos, não aprofunda."*

Na opinião do entrevistado 7, o Fórum de Macau *"deve caminhar a passos mais rápidos, foi criado em 2003, passaram 8 anos, fizeram um bom trabalho, mas deviam ter feito muito mais, deviam ter sido muito mais diligentes"*. Portugal tem poucos meios, primeiro, para ter alguma influência efectiva nesse processo. O processo é fundamentalmente uma iniciativa chinesa, é um processo multilateral mas não na sua íntegra. É um processo que tem um arranjo multilateral, mas em que as relações bilaterais exercem um peso muito significativo. É fundamentalmente, um processo financiado pela China e dirigido pela China, em que Macau tem um papel logístico de apoio, mas que, efectivamente a política comercial chinesa, a diplomacia económica chinesa tem todo o relevo. *"É interessante salientar que o Fórum depende do Ministério do Comércio, tal como as relações da China com a África. Mas por outro lado, é de salientar que, enquanto FOCAC depende do Ministério dos Negócios Estrangeiros, o Fórum de Macau depende do Ministério do Comércio"* (entrevistado 9).

V.3.3 Uma oportunidade para a expansão comercial portuguesa?

Um dos grandes objectivos portugueses que, desde sempre foi manifestada à China, foi o interesse na criação das chamadas “*parcerias tripartidas*”, ou seja, aproveitar o conhecimento que Portugal tem nos países africanos lusófonos para o estabelecimento de parcerias entre empresas chinesas e portuguesas em África. Não obstante, esta ideia nunca foi devidamente rentabilizada. “*Os chineses, apesar das dificuldades linguísticas e culturais, a falta de afinidade natural que têm com os países da África lusófona, o que levaria a crer que poderiam procurar o apoio de Portugal e das empresas portuguesas, o que é certo é que isso não tem acontecido, ou pelo menos, não de forma significativa (...) a China tem preferido uma abordagem bilateral a esses países, de acordo com os seus esquemas de apoio bem definidos, e que não passam por uma triangulação com Portugal e com as empresas portuguesas. E esse é um objectivo que Portugal tinha e não está de facto a ser atingido*” (entrevistado 1). Por outro lado, “*as parcerias tripartidas têm de ser feitas a nível privado, porque o Governo não se consegue impor, é uma parte importante dos empresários, é preciso que os empresários trabalhem (...) existe uma certa apatia por parte dos empresários portugueses*” (entrevistado 8).

Existem actividades empresariais desenvolvidas pelo Fórum, ou actividades às quais o Fórum de Macau se associa e que incluem a participação das empresas portuguesas, o que em última análise, leva ao incremento do relacionamento económico com a China. A complexidade do mercado chinês tem levado muitas empresas a procurarem parceiros locais sendo necessário ter presente que o Governo de Pequim tem um grande peso e controle dos principais sectores da economia. É um mercado que exige um conhecimento prévio e estabelecimento de contactos a longo prazo dada a filosofia de negócio ser distinta da filosofia ocidental. Neste sentido, o Fórum de Macau pode ser um canal privilegiado de acesso ao mercado chinês (mercado complexo) onde os contactos institucionais são fundamentais – opinião que também é partilhada pelas empresas portuguesas (ver fig.11).

O Fórum de Macau representa uma oportunidade para a expansão comercial portuguesa, não só porque Portugal pode desempenhar um papel importante na internacionalização das economias dos PLP's, através de investimentos e captando valor para o país, mas também porque a percepção das empresas portuguesas é

positiva quanto ao aumento das exportações e desenvolvimento de oportunidades de negócio para o mercado chinês. A título de exemplo:

“O processo de internacionalização da economia angolana passa por Portugal que tem um papel importante na ajuda aos PLP’s para aproveitar melhor os investimentos da RPC, captando valor para o país, garantindo que os investimentos que servem o desenvolvimento económico e social do país e que sejam úteis ao seu processo de desenvolvimento. Portugal pode ajudar as autoridades e empresários, e ajudar o que faz sentido fazer. Cabo Verde tem que se projectar internacionalmente para continuar a desenvolver-se. O Fórum é uma oportunidade para os PLP’s terem acesso a um patamar superior no plano empresarial aproximando-se da economia emergente onde há abundância de um factor de produção essencial que são os recursos financeiros. A China é o principal parceiro de Angola e Brasil e sê-lo-á em breve de Moçambique também. Portugal no plano da diplomacia económica fez pouco – deve-se perceber que o fórum é uma oportunidade para Portugal jogar estas cartas. Não cumprindo este papel a relação far-se-á directamente. Para o Brasil, o Fórum é uma desqualificação da sua condição de “Bric’s”, mas poderá perceber que pode desempenhar o papel de Portugal no Fórum. (entrevistado 18).

V.3.4. Que dividendos económicos para Portugal?

O Fórum de Macau é uma iniciativa chinesa e como tal serve, em primeiro lugar os interesses chineses, sejam estes de cariz económico, comercial ou político. Os países que nele participam são muito heterogéneos, quer do ponto de vista da dimensão dos mercados, do poder de compra dos seus consumidores, do estágio de desenvolvimento das suas economias ou das suas estruturas económicas. Assim, os dividendos que cada um dos intervenientes que neste organismo poderá extrair são, à partida, distintos. Ao passo que a China tem uma necessidade clara de importação de determinados bens (nomeadamente de matérias-primas e de recursos energéticos, sobretudo petróleo) e de alargamento dos seus mercados externos para poder escoar a sua produção, os demais países procuram retirar outro tipo de vantagens no seu relacionamento económico externo. Portugal deverá encontrar a sua mais-valia no seio desta organização, sendo a mais evidente, a possibilidade que oferece como plataforma para o

estabelecimento de parcerias tripartidas com outros mercados onde Portugal já está presente em termos empresariais e onde pode facilitar contactos ao nível institucional. Por outro lado, a diversificação dos mercados de exportação e captação de investimento estrangeiro, são hoje, mais do que nunca o grande desígnio nacional, surgindo a China, neste quadro, como parceiro essencial.

Os resultados que Portugal poderá retirar de uma participação activa neste organismo só poderão ser deduzidos através da análise de tendências ao longo do tempo, não sendo exequível tirar conclusões claras como se de uma relação causa-efeito se tratasse. Não obstante a dificuldade em quantificar esses resultados, podemos no entanto inferir, com base nos valores das trocas comerciais e dos fluxos de investimentos, que se tem vindo a verificar uma certa dinamização das relações económicas e comerciais entre Portugal e a China, como vimos no ponto III.1.1.

Em termos bilaterais, o Fórum de Macau apresenta uma mais valia para Portugal na relação com a China, ao ser um canal permanente de contacto com a segunda potencia económica mundial. Relativamente aos PLP's, Portugal já tem canais directos no quadro do normal relacionamento bilateral e no âmbito da CPLP. No entanto, o Fórum reveste um interesse específico para Portugal no plano multilateral na medida em que poderá desempenhar um papel de *"pivot"*, constituindo-se como *"placa giratória/intermediário"* entre a China e os demais PLP's. É neste aspecto onde consideramos que Portugal poderá extrair dividendos.

As operações de investimento chinês recentemente efectuadas em Portugal, que envolveram a EDP³¹, REN³² e Galp³³, decorreram, não apenas do posicionamento estratégico/sectorial das empresas portuguesas, mas também da localização geográfica igualmente estratégica para a China. Estes investimentos, também podem integrar-se numa estratégia chinesa mais global de investimento no estrangeiro, a *"Going abroad"*.³⁴ Na opinião do actual presidente da AICEP, Pedro Reis, *"as privatizações da EDP e REN serão históricas pela aproximação à China, pois o crescimento português*

³¹ China Three Gorges adquiriu uma participação de 21,35 por cento, em Dezembro de 2011, ao Estado português.

³² O Estado português vendeu 25% da REN à empresa chinesa State Grid

³³ A Chinesa Sinopec adquiriu 30% da portuguesa Galp no Brasil por 3,5 biliões de dólares

³⁴ Esta estratégia *"Going abroad"*, surgiu no início de 2000 e traduz-se pelo apoio político-diplomático e financeiro às empresas chinesas, para os seus investimentos no exterior.

passará a ser do interesse desta potência (Gomes, 2012)". Apesar do Fórum de Macau não constituir o único motor para a expansão das relações económicas sino-lusófonas tem certamente desempenhado um papel crucial como acelerador do processo com pequenos, mas bem direccionadas operações de investimento, através das quais a China tem obtido enormes benefícios económicos e diplomáticos (Horta, 2012).

No ponto III.1.1.1 do terceiro capítulo, referimos que as exportações de Portugal para o mercado chinês têm vindo a aumentar nos últimos anos (ver fig.2), no entanto, não conseguimos testar directamente se esse aumento se deve ao Fórum e à promoção de troca de informações e divulgação de produtos através do encontro de empresários e feiras de negócio. Não conseguimos apurar este dado porque é difícil perceber se as empresas que passaram a exportar para a China, o fizeram devido aos encontros empresariais do Fórum ou não, podemos apenas inferir ou deduzir que as actividades do Fórum podem ter exercido um efeito positivo na aproximação dos dois países.

Este mecanismo é uma oportunidade para o estabelecimento de contactos e *networks* de negócio entre a China e cada um dos PLP's. Embora o volume das transacções comerciais entre a China, Portugal e os outros PLP's tenha aumentado significativamente nos últimos anos, os saldos da balança comercial dos países não produtores de petróleo e de outras matérias-primas, à excepção de Angola e Brasil, continua fortemente desfavorável para este grupo de países (ver fig. 15 - anexo).

De acordo com a percepção das empresas portuguesas, o Fórum de Macau pode constituir um elemento útil em vários aspectos: *i)* canal privilegiado de acesso a um mercado complexo onde os contactos institucionais são fundamentais e, *ii)* para usar a *network* de negócios de Macau para a China. Apurámos igualmente que as empresas portuguesas têm uma percepção positiva acerca do contributo do Fórum para o fomento das exportações, quer seja para a China, PLP's, mas sobretudo para Macau. No que diz respeito ao IDE, as empresas consideram que o Fórum contribui mais positivamente para o aumento das exportações do que para o crescimento do investimento.

V.4. Da teoria à prática: o caso da Geocapital

A *Geocapital* – Investimentos Estratégicos é uma sociedade de investimentos luso-chinesa, constituída em Macau, no ano de 2005. Trata-se de um projecto que reflecte a visão partilhada entre dois empresários proeminentes: Jorge Ferro Ribeiro e Stanley Ho. A ideia de criação desta empresa assenta na experiência de sucesso desta parceria, estabelecida entre um empresário de origem chinesa e um outro empresário de origem portuguesa. A Geocapital nasce graças à colaboração de longa data, iniciada nos anos 80, com objectivo de aproveitar ao máximo as iniciativas e o contexto criado pelo Fórum de Macau.

Stanley Ho, fundador da Sociedade de Turismo e Diversões de Macau (STDM) e Jorge Ferro Ribeiro, criador e Presidente do Conselho de Administração do Grupo Interfina, uniram forças em 1987 para liderar iniciativas para o desenvolvimento de infra-estruturas no, então, território sob Administração Portuguesa, que hoje constitui a RAEM integrada na RPC. Esta parceria desenvolveu vários projectos de grande escala, designadamente, o Aeroporto Internacional de Macau, o Porto de águas profundas de Ká-Ho, a segunda ponte Macau-Taipa e o projecto de requalificação da Baía da Praia Grande, conhecido como *Projecto Nam Van*, que transformou uma boa parte da península onde está a cidade de Macau.

Esta parceria luso-chinesa que, em certo sentido, “é um exemplo vivo e actual daquilo que pode ser designado como a singularidade histórica de Macau, lugar que pode ser olhado como uma espécie de esquina do Mundo onde duas civilizações bem distintas se encontraram, no que, dizem alguns autores, pode ter sido a primeira globalização, para entrar num convívio harmonioso que já tem cinco séculos. É, assim, sobre essa bem-sucedida experiência, que também compreendeu a realização de vários projectos conjuntos em Portugal, que se forma a “crença” de que se poderia criar, a partir de Macau, uma rede empresarial mais ambiciosa que aproveitasse a entrada da China na economia internacional e o propósito desta de criação de laços especiais com os PLP’s” (Entrevistado 18).

A parceria entre Stanley Ho e Jorge Ferro Ribeiro é ainda acrescentada com o envolvimento de Ambrose So, actualmente Administrador-delegado da SJM – Sociedade de Jogos de Macau, S.A. e membro e vogal do Comité de Relações Internacionais do Conselho Consultivo do Povo Chinês, e do Dr. Almeida Santos, ex-

Presidente da Assembleia da República de Portugal e Presidente da Assembleia Geral da *Geocapital*.

A actuação e os investimentos da *Geocapital*, para além de Macau têm sido direccionados para Angola, Brasil, Cabo Verde, Moçambique, Guiné-Bissau, Timor-Leste e Portugal. *“A Geocapital assume-se como uma ponte entre a RPC, Macau, Portugal e o mundo lusófono. O objectivo é concretizar projectos sustentáveis que assegurem uma adequada recuperação do investimento, mas também o desenvolvimento das regiões onde actuam. Com novas parcerias empresariais querem corresponder aos desígnios do Fórum”* (Geocapital,2005).

Nos últimos anos, tanto o Fórum como a *Geocapital*, têm beneficiado com o crescimento extraordinário da China, e as vantagens para empresa têm sido notáveis. As actividades da empresa desenvolvem-se em Macau, mas a sua principal aposta é dirigida aos mercados lusófonos numa acção concertada com o papel de Macau como plataforma económica e comercial entre a China e os PLP's. Neste sentido, a *Geocapital* promove, de uma forma activa, a cooperação entre as empresas chinesas e as empresas dos PLP's, impulsionando o desenvolvimento e a internacionalização das empresas chinesas, em estreita parceria com empresas dos países lusófonos. O conceito original de *Geocapital* baseia-se na criação de uma ponte triangular, com especial enfoque nos interesses da China, Portugal e Macau. O intuito é desenvolver, através de parcerias tripartidas³⁵, projectos e investimentos em várias áreas. Estas parcerias empresariais *“(...) podem ter uma feição bilateral ou multilateral, podendo reunir num mesmo projecto empresas oriundas de três ou mais países de Expressão portuguesa”*(Ribeiro, 2010:5).

Numa primeira fase do projecto direccionado para os PLP's, a *Geocapital* tem vindo a desenvolver investimentos no sector financeiro, mas também tem apostado na área dos investimentos, seguros e biocombustíveis. Na área financeira, tem apostado, principalmente na banca, onde já detém posições accionistas em cinco instituições financeiras, quatro em países africanos de língua oficial portuguesa e uma em Portugal. Em Guiné Bissau, a empresa detém uma quota de participação de cerca de 49% no Banco da África Ocidental. Em Moçambique, criou em 2008, o Moza Banco

³⁵ Parcerias que envolvem a participação de empresas de empresas chinesas, portuguesas e dos países lusófonos.

com instituições financeiras locais. Em Angola, detém uma parceria com a Global Pactum e o Banco Privado Atlântico, ligado à Sonangol, o que permitiu a criação da *Geopactum*, uma *holding* onde a *Geocapital* tem 49% e que está vocacionada para investimentos na área financeira (OJE/LUSA, 2009). Em Cabo Verde, através da participação na Caixa Económica de Cabo Verde, onde a *Geocapital* se associou ao Estado, e da Companhia de Seguros Ímpar, que também tem uma participação naquela Caixa Económica, que é a uma das mais antigas instituições de crédito do espaço da lusofonia. Em Portugal, segundo Ribeiro (2010:6-9) “a *Geocapital* tem ligações ao Millennium BCP através de uma empresa associada, assim como, uma parceria estabelecida com o IICT – Instituto de Investigação Científica Tropical no âmbito da investigação científica e do desenvolvimento tecnológico da produção de biocombustíveis.

Para além da presença da empresa na área da banca na Guiné Bissau, Moçambique, Angola, Cabo Verde e Portugal, a *Geocapital* também está presente no Brasil e em Timor-Leste. No Brasil, a empresa associou-se “em 2006, à companhia estatal aérea portuguesa TAP, na compra da companhia de transporte aéreo de carga e correio – VarigLog, que era então a maior companhia aérea do Brasil e da América do Sul. E também, na compra da empresa de engenharia e manutenção aeronáutica VEM, empresa de engenharia e manutenção aeronáutica, pertencente ao universo da VARIG e entre as maiores empresas mundiais do sector (Ribeiro, 2010). Em Timor-Leste, é promotora da criação de um novo Banco, que se prevê que irá contar com parceiros locais de grande relevância e que poderá ter grande importância para o desenvolvimento do país. De acordo com Tavares (2012), em Portugal, através da *Energy Finance*, os accionistas da *Geocapital* investiram numa participação qualificada na EDP - Energias de Portugal e estão actualmente associados a um dos maiores accionistas do Millennium bcp, a Sonangol. Em África e nas Américas, a *Geocapital* tem uma parceria ou investimentos com várias entidades, nomeadamente, (a já citada Sonangol), a TAP, EDP, BCP Millenium, Caixa Económica VARIGLOG, a Caixa de Cabo Verde, IMPAR, Banco da África Ocidental, Geogolfo e Banco Moza (*The Economist*, 2010).

Em Macau, a empresa pretende não só criar um banco de investimento em parceria com o Banco Privado Atlântico, para promover investimentos nos países de

língua portuguesa e proporcionar um acesso privilegiado dos agentes económicos desses países ao fundo de desenvolvimento de mil milhões de dólares, que foi anunciado pelo Primeiro-Ministro da China Wen Jiabao, durante a III Conferência ministerial do Fórum de Macau (*Macau Hub*, 2011a) mas também uma estrutura robusta para a colaboração em projectos comuns de desenvolvimento associadas a outras facilidades de empréstimos.

A primeira fase da *Geocapital*, correspondeu à constituição de uma plataforma financeira comum que abrangesse Macau e todos os PLP's, tendo contado para este objectivo com parceiros locais presentes em cada um dos PLP's. A segunda fase deste projecto destina-se aos grandes investimentos, onde pretende identificar parceiros chineses e apoiar no desenvolvimento do plano das infra-estruturas dos PLP's, nomeadamente na Guiné-Bissau e em Moçambique. Quando esta plataforma estiver concluída, o principal foco da *Geocapital* será transformar as oportunidades de investimento existentes em verdadeiros empreendimentos empresariais e as empresas operacionais rentáveis, desenvolvendo projectos nas seguintes áreas: infra-estruturas, aproveitamento de fontes de energia, exploração de combustíveis fósseis e energias renováveis, exploração e transformação de recursos naturais e produção agroindustrial.

Até ao momento presente, a *Geocapital* desenvolveu o correspondente ao *primeiro ciclo estratégico do projecto*, o que significa assegurar a presença, efectiva e activa no sistema financeiro de cada um dos PLP's, o que permite ter acesso aos parceiros locais e trabalhar com estes numa relação de parceria. Neste sentido, através da constituição de uma “*network*” de relacionamentos/parceiros locais tem acesso a cada um dos países lusófonos. A solução da triangulação corresponde à equação: parceiro chinês, *Geocapital* e parceiro local, sendo que o espectro desta operação pode ser ampliada a mais países. Apesar do modelo de negócio da *Geocapital* ser replicável, “*é indiscutível que este projecto assenta numa confluência especial de factores que, por sua vez, está alicerçado a 25 anos de sucesso de parceria entre um chinês de Macau e um português que se ligou a Macau*” (Entrevistado 17).

A *Geocapital* é talvez, o maior exemplo da realização dos princípios e desígnios do Fórum onde, os accionistas da empresa têm um historial de 25 anos de cooperação Sino-Portuguesa na concepção e implementação de projectos de investimento, com

resultados visíveis. A este facto acrescem as fortes ligações aos governos locais, bem como as relações estreitas a grupos económicos de peso, como é o caso da Sonangol ou do GES. *“O caso da Geocapital é um exemplo interessante que nos permite perceber que de facto, existem estratégias de triangulação, em que Portugal também tem interesse em estar presente, como parceiro e que pode ajudar à própria internacionalização da economia portuguesa”* (entrevistado 9).

Num futuro próximo, como já foi referido anteriormente, a empresa tem como projecto a criação de um novo banco de investimento em Macau a ser criado em parceria com o Banco Privado Atlântico, um parceiro da *Geocapital* em Angola que será a âncora para a concretização da plataforma bancária comum, ligando todos os PLP's a Macau. Este novo banco tem como objectivo desenvolver o investimento e o comércio entre os PLP's, China e Macau, onde um dos accionistas, Stanley Ho, tem uma parceria com o Banco Industrial e Comercial da China (ICBC) depois da venda a este do Banco Seng Heng em Macau, que era integralmente detido por aquele que se tornou no ICBC Macau. Além deste novo banco, a *Geocapital* tem em preparação outros projectos de investimento nos vários países onde está presente, sendo que o ano de 2011 foi marcado pela ambição de *“reforçar a base accionista (...) e reforçar das suas actuais parcerias”*. Sendo que *“o estabelecimento de novas parcerias deve privilegiar o aumento da capacidade económica e financeira do conjunto, nomeadamente através da associação de outras instituições de crédito e entidades gestoras de fundos de investimento de Angola, do Brasil, da China, de Macau e de Portugal, e o desenvolvimento de projectos específicos”* (Ribeiro, 2010: 9-10).

Nos últimos anos, a *Geocapital* tem sido apontada não só como um exemplo das parcerias trilaterais de sucesso, mas também tem contribuído para projectar internacionalmente uma imagem renovada de Macau, como plataforma económico-financeira e como centro de negócios. De acordo com a intervenção do Dr. Jorge Ferro Ribeiro, presidente executivo da *Geocapital*, durante a Conferência de Empresários à margem da 3ª Conferência Ministerial do Fórum em 2010 *“Para nós, na Geocapital, Macau e no Fórum cumprem-se na missão de aproximação harmoniosa da China aos Países de Língua Portuguesa, mas também têm de se cumprir na missão de projectar, já hoje, a aproximação recíproca dos Países de Língua Portuguesa à China. Se o futuro da China passa, certamente, por Angola, pelo Brasil, por Cabo Verde, pela Guiné-*

Bissau, por Moçambique, por Portugal, por São Tomé e Príncipe e por Timor-Leste, o futuro destes países também passa, certamente, pela China” e acrescenta “a Geocapital procura estar em cada um dos países com parceiros locais, com o propósito de colaborar com estes na identificação de necessidades colectivas e recursos naturais com potencial económico, na transformação desse potencial em oportunidades de negócios, na evolução destas oportunidades para projectos de investimento e na concretização destes em realizações empresariais que envolvam uma efectiva contribuição para a economia local e para o desenvolvimento social do país.

CAPÍTULO VI. CONCLUSÃO

A devolução do território de Macau à China, em 20 de Dezembro de 1999, marca um ponto de partida para uma nova etapa no relacionamento bilateral Portugal-RPC. O êxito da passagem de testemunho do território de Macau e a manutenção da matriz cultural portuguesa na região administrativa, foram dois factores que permitiram manter uma porta aberta de diálogo permanente entre ambos países. É neste contexto que Pequim e as autoridades de Macau decidem rentabilizar a herança cultural portuguesa para lançar uma iniciativa, sediada em Macau, que irá ter como denominador comum a língua portuguesa: o Fórum para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os PLP's. O objectivo deste organismo é a promoção do comércio e do investimento, e a implementação de projetos comuns entre a China e os PLP's nos domínios económico, financeiro, técnico, jurídico, cultural, científico, segurança pública interna e judicial. Subjacente ao espírito do Fórum encontra-se o princípio teórico de que a internacionalização é, em grande parte, impulsionada por “*networks*” de relações, muitas vezes com base numa cultura e linguagem partilhadas. Este organismo apresenta-se como um espaço privilegiado de “*network*” de negócios, onde o enfoque se centra nas relações e na partilha de informação. A essência do “*network*” centra-se nos relacionamentos de negócios baseados num sistema de valores partilhados que são enraizados em sentimentos de confiança mútua.

Na perspectiva dos interesses da RPC, a criação do Fórum de Macau enquadra-se numa estratégia de *soft power* direccionada para os países de língua portuguesa, servindo em simultâneo um propósito político interno, um objectivo no quadro da política internacional, e uma finalidade económica. No plano político interno, a promoção de Macau como um caso de sucesso económico e social permite apresentar esta região como um exemplo que poderá ser replicado num futuro processo de integração de Taiwan no território da RPC. No plano político externo, uma iniciativa destas características permite a Pequim chamar a si outros países para projectos de cooperação económica, por forma a obter um capital de simpatia junto de outros países e ganhos políticos que poderão ser rentabilizados noutros fóruns. No plano

económico, permite uma aproximação, dentro de um quadro de cooperação, àqueles mercados que revestem de uma particular importância na estratégia de desenvolvimento económico da RPC, permitindo estabelecer pontes com aqueles países que ajudam a assegurar o abastecimento de matérias-primas (Brasil) e fontes de energia (Angola) e abrir mercado de consumo (Brasil). Esta “ofensiva de charme” recorre a ferramentas de persuasão e de cooperação internacional, tais como, a cooperação para o desenvolvimento, a diplomacia bilateral e multilateral, bem como o fomento dos investimentos no estrangeiro.

O modelo de cooperação global seguido por Pequim, para ser implementado com sucesso requer que cada participante tenha a percepção de que se trata de uma relação mutuamente benéfica, ou seja, uma situação de “win-win” para todos os participantes. A China atribuiu a Macau um papel-chave enquanto plataforma para intensificação das relações económicas e comerciais com os países lusófonos. A língua e a matriz jurídica portuguesa cuja permanência está assegurada em Macau até 2049, são um bom exemplo do reconhecimento de Pequim relativamente à mais-valia deste acervo cultural no desenvolvimento e aprofundamento das suas relações com os restantes PLP’s. Por outro lado, dada esta afinidade, o Fórum abre um novo capítulo para as parcerias tripartidas entre empresas dos países participantes do Fórum, onde a empresa *Geocapital* se tem destacado como um exemplo. Os cinco séculos de relações entre Portugal e a China assentam na singularidade histórica representada por Macau, manifestada, hoje, na comunhão linguística e na partilha dos mesmos padrões económicos e jurídicos. Paralelamente, a ligação de Portugal aos PLP’s, cria um contexto económico propício à realização de projectos empresariais comuns, envolvendo empresas da China, de Portugal e dos próprios PLP’s.

Na perspectiva portuguesa, devemos salientar a singularidade de partilhar a mesma língua com todos os países participantes no Fórum e ter um relacionamento político bilateral com estes países que se tem vindo a consolidar ao longo dos últimos anos. As afinidades linguísticas, culturais e jurídicas, e o entrecruzamento de interesses empresariais fazem de Portugal, um elo natural entre a China e os restantes países lusófonos. Esta circunstância constitui uma mais-valia que pode contribuir para facilitar a promoção de uma rede de contactos e relacionamentos com a China e os PLP’s. Os dividendos que Portugal poderá retirar de sua participação no Fórum advêm do facto

das empresas portuguesas terem vindo a internacionalizar-se em mercados de proximidade cultural que se tornaram, nos últimos anos, em alvos estratégicos no processo de expansão económica da China, nomeadamente em Angola e no Brasil. Neste sentido, o Fórum de Macau é a plataforma onde as empresas portuguesas podem emergir como potenciais parceiros para a implementação de projectos de triangulação, pelo seu conhecimento dos mercados-alvo, pelo “*know-how*” adquirido em determinados sectores e pelo conhecimento da cultura empresarial e idiossincrasia daqueles mercados.

Esta investigação teve como objectivo compreender a opinião das empresas portuguesas face ao potencial do Fórum para Portugal. Como resultado da análise das respostas dadas por 31 empresas portuguesas a operar no mercado chinês, podemos extrair as seguintes conclusões:

i) As empresas portuguesas têm uma perspectiva moderadamente positiva quanto à utilidade do Fórum de Macau para a promoção de exportações, para o fomento do investimento e para o desenvolvimento de contactos (“*Networks*”)

ii) As empresas portuguesas têm uma percepção positiva da utilidade do Fórum de Macau para Portugal, nomeadamente para o estabelecimento de canais de acesso ao complexo mercado chinês e para utilizar a “*network*” empresarial de Macau com vista para a entrada no mercado chinês;

iii) As empresas portuguesas têm a percepção de que a contribuição do Fórum de Macau para aumentar exportações e crescimento do investimento na China é moderadamente positiva. O Fórum contribui mais positivamente para o aumento das exportações do que para o crescimento do investimento, e notoriamente mais para o aumento das exportações portuguesas para Macau e menos para o crescimento do investimento português na China;

iv) As empresas portuguesas têm uma percepção moderadamente positiva acerca do papel do Fórum de Macau como contributo para o aumento das redes de negócios entre a China, Macau e PLP’s;

v) As empresas portuguesas têm, em geral expectativas moderadamente positivas sobre os resultados económicos da sua participação nas atividades do Fórum de Macau. A maior expectativa incide para o aumento das exportações, especialmente

para Macau, mas também para a China e os PLP's e ligeiramente em investimento nestes espaços económicos;

vi) As empresas portuguesas reconhecem que O Fórum de Macau não tem contribuído para o aumento de negócio entre as empresas portuguesas e os três espaços económicos (China, Macau e PLP's). Deste modo, podemos inferir que existe uma margem para explorar o potencial do Fórum com vista a aprofundar as *networks* de negócios entre as empresas desses espaços económicos e para aumentar os fluxos comerciais e de investimento para a China, Macau e PLP's.

Dentro deste conjunto de conclusões, podemos considerar que o Fórum de Macau pode fazer mais no sentido de reforçar a percepção dos benefícios positivos que as empresas portuguesas poderão retirar da sua participação nas suas actividades. Neste sentido, este organismo deverá promover a percepção de uma situação "*win-win*", conduzindo ao aumento das *networks* de negócios entre as empresas desses espaços económicos reforçando a sua utilidade. Esta utilidade dever-se-á traduzir no aumento das exportações para a China, bem como no crescimento dos fluxos de investimento de e para a China, Macau e PLP's. No âmbito do Fórum, seguindo a lógica da teoria dos *networks*, o enfoque é colocado nas relações, nos relacionamentos dos actores e empresas que, ao participarem em *networks* internacionais criam condições de fluxos de informações, experiências e conhecimentos que podem contribuir para novas oportunidades de negócio.

Sendo o Fórum de Macau um catalisador das relações comerciais, não se constitui como um substituto das relações comerciais bilaterais, mas pretende ser um complemento a estas relações entre a China e cada um dos PLP's. O Fórum dificilmente substituirá o quadro das relações bilaterais directas entre a China e cada um dos PLP's, seja no plano político ou no plano económico-empresarial. É uma plataforma de contacto privilegiado que contribui para dinamizar as relações económicas empresariais e consolidar o diálogo político. As relações comerciais incrementam-se não por um acto específico do Fórum, mas pela facilitação do relacionamento económico e comercial dentro de um enquadramento político entre esses países, ou seja, não existe um mecanismo automático. O Fórum de Macau representa uma oportunidade, mas é preciso explorar todo o seu potencial latente e formular uma estratégia de actuação no contexto do Fórum.

O contexto multilateral que caracteriza o Fórum permite que criar um ambiente e relacionamento económico propício à realização de projectos empresariais comuns (parcerias tripartidas), que envolvam empresas da China, de Portugal e dos PLP's. Neste sentido é uma via para “explorar” e concretizar as relações de “win-win”, permitindo que os princípios e objectivos da criação do Fórum se cumpram aproximando a China e as empresas chinesas dos PLP's e, reciprocamente, os PLP's e as empresas destes países da China.

Portugal poderá retirar dividendos da sua participação no Fórum dado ser o elo “natural” entre a China e os restantes países lusófonos, através de Macau. E neste sentido, deverá encontrar a sua mais-valia no seio desta organização como parceiro para parcerias tripartidas, designadamente como “placa giratória/intermediário” entre a China e os demais PLP's.

Esta investigação abre um “novo capítulo” para futuras investigações e análises nesta área, nomeadamente, para realizar uma pesquisa semelhante sobre as percepções de empresas de outros PLP's. Por outro lado, esta dissertação poderá suscitar o interesse em novas linhas de investigação sobre a mesma matéria nomeadamente, partindo do enfoque institucional, que poderia complementar o enfoque empresarial avançado neste trabalho.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACHROL, R. (1991), "Evolution of the marketing organization: new forms for turbulent environments", *Journal of Marketing*, October, vol. 55, pp. 77-93.
- ACHROL, R. S. and KOTLER, P. (1999), "Marketing in the Network Economy", *Journal of Marketing*, vol. 63, pp. 146-163.
- AMARO, A. (1997), *Macau: o final de um ciclo de esperança*. ISCSP: Lisboa.
- ALVES, A. (2005), "Macau: Uma Ponte entre a China e os Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa", *Administração*, vol. XVIII, n.º 69, pp. 1163-1173.
- ALVES, A. (2007), "The Resurgence of China's Third World Policy in the 21st Century", *Daxiyangguo*, n.º 11, pp. 115-126.
- ALVES, D. (2007), "A Presença Chinesa em África: o Caso de Angola", *Negócios Estrangeiros*, n.º 10, pp. 56-71.
- AMSTUTZ, M. R. (2008), *The Rules of the Game: a Primer on International Relations*. London: Paradigm Publishers.
- BELL, J. (1993), *Como realizar um projecto de investigação: um guia para a pesquisa em ciências sociais e da educação*. Lisboa: Gradiva.
- CAMPENHOUDT L.V. (2003), *Introdução à análise dos Fenómenos sociais*. Lisboa: Gradiva.
- CRAVINHO, J. G. (2002), *Visões do Mundo: As relações internacionais e o mundo contemporâneo*. Lisboa: ICS.
- CUNHA, L. (2007), "China na ONU: a nova potência global", *Revista Negócios Estrangeiros*, n.º 11 Julho, pp. 311-333.
- DAN, W. (2009), *Os Países de Língua Portuguesa e a China num Mundo Globalizado*. Coimbra: Almedina.
- DOUGHERTY, J., PFALTZGRAFF, R. (2003), *Relações Internacionais: as teorias em confronto*. Lisboa: Gradiva.
- ENTREVISTADO 1.
- ENTREVISTADO 2.
- ENTREVISTADO 3.

ENTREVISTADO 4.

ENTREVISTADO 5.

ENTREVISTADO 6.

ENTREVISTADO 7.

ENTREVISTADO 8.

ENTREVISTADO 9.

ENTREVISTADO 10.

ENTREVISTADO 11.

ENTREVISTADO 12.

ENTREVISTADO 13.

ENTREVISTADO 14.

ENTREVISTADO 15.

ENTREVISTADO 16.

ENTREVISTADO 17.

ENTREVISTADO 18.

ENTREVISTADO 19.

FERNANDES, M. (2008), *Confluência de Interesses: Macau nas Relações Luso-Chinesas Contemporâneas 1495-2005*. Lisboa: MNE - Instituto Diplomático.

FERREIRA, E., GONÇALVES, F. (2009), “Diplomacia Económica e as Empresas de Bandeira”. *Revista Relações Internacionais*. Dezembro, p. 115.

GASPAR, S. (2009), “Fórum de Macau: um novo instrumento de política externa da República Popular da China?”, Tese de mestrado, Coimbra: 2009.

GOVINDARAJAN V. e GUPTA, A. (2001), *The Quest for global dominance*. San Francisco: Jossey Bass.

HOLSTI, K. J. (1994), *International Politics: A Framework for Analysis*. London: Prentice-Hall International, p. 363.

ILHÉU, F. (2006), *A internacionalização das empresas portuguesas e a China*. Coimbra: Almedina.

ILHÉU, F. (2009), *Estratégia de marketing Internacional: caso de empresas portuguesas*. Coimbra: Almedina.

- ILHÉU, F. (2010), "The Role of China in the Portuguese Speaking African Countries: The Case of Mozambique (Part I)", *Global Economics and Management Review*, vol. XV, pp. 27-41.
- ILHÉU, F. (2011), "The Role of China in the Portuguese Speaking African Countries: The Case of Mozambique (Part II)", *Global Economics and Management Review*, vol. XVI, pp. 41-59.
- I. M., (2011), "Uma diplomacia económica mais eficiente", *Diário Económico* nº 5223, suplemento de 25 de Julho de 2011.
- INSTITUTO INTERNACIONAL DE MACAU (2010), "Macau and the economic relations between China and the Portuguese-speaking countries", *Macao Focus*, 5 Dezembro de 2010.
- JOHANSON J. e MATTSON L. G (1988), "Internalization in Industrial Systems: a network approach", in *Strategies in Global Competition*, N. Hood e J. E Vahlne, New York: Croom Helm, pp. 287-314, in F. Ilhéu (2009), *Estratégia de Marketing Internacional*, Coimbra: Almedina, p. 53
- QUIVY R. & CAMPENHOUDT, L. (2008), *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Lisboa: Gradiva.
- KEOHANE, R. (1984), *After Hegemony: cooperation and Discord in the World Political Economy*. New Jersey: Princeton University Press.
- KEOHANE, R. (1993), *Institutional Theory and the realist challenge after de cold war*, in David A. Baldwin (ed) *Neorealism and Neoliberalism: the Contemporary Debate*, Nova Iorque: Columbia University Press, pp. 273-274.
- KAICHEONG, F. (2001), "The Existence of Macau: a Chinese perspective", *Macau Ricci Institute studies* 1 "Macau on the threshold of third Millennium"- an international Symposium organized by MRI and French Centre of Research on Contemporary China, KH and Macau (14 – 15 December 2001), p. 20
- KURLANTZICK, J. (2007), *The Charm Offensive. How China's Soft Power Is Transforming the World*, New Haven and London: Yale University Press,
- LANTEIGNE, M., (2009), *Chinese Foreign Policy: an introduction*. London: Routledge.
- LIMA, Fernando, TORRES, E. C. (2004), *Macau entre dois mundos*. Lisboa: Fundação Jorge Alvaes.

- LUO, Y. (2007), *Guanxi and business*. Singapura: World Scientific Printers.
- MATIAS, J. C. (2010). "The Macau Forum: China's charm offensive for Lusophone countries", in *IPRIS – Lusophone Countries Bulletin*, Novembro. pp. 15-19.
- MENDES, C. (2010), "A China e a Cooperação Sul- Sul", *Relações Internacionais*, Junho de 2010, pp. 39-46.
- MINGJING, L. (2008), "China debates soft power", in *Chinese Journal of International Politics*, vol. 2, p. 290.
- MILNER, H. (1997), *Interests, Institutions and Information: domestic politics and international relations*. United Kingdom: Princeton University Press.
- MORBEY, J. (2006), *Macau, o Fórum de Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa e a Política Externa Chinesa*, Macau: Delta edições.
- MOREIRA, A., (1996) *Teoria das Relações Internacionais*. Livraria Almedina: Coimbra.
- NYE, J. (2004), *Soft Power: the means to success in world politics*, New York: Public Affairs.
- NYE, Jr., J.S. (2011), *"The Future of Power"*, EUA: Public Affairs.
- PEREIRA, Rui (2006), "A Nova Política da China em África", *Relações Internacionais*, n.º 10, pp. 19-37.
- PENG, Mike W. (2001), "The resource-based view and international business" *Journal of management*, n.º 27, pp. 803-829.
- PENG, K. (2007), "As relações diplomáticas entre a RPC e os Países de língua Portuguesa na perspectiva do multilateralismo e o papel de Plataforma de Macau", *Administração*, vol. XX, n.º 78, pp. 1233-1257.
- PINTO, J. (2005), *Do Império Colonial à Comunidade dos Países de Língua Portuguesa: Continuidades e Descontinuidades*. Lisboa: MNE- Instituto Diplomático.
- PITEIRA, C. (2007), "As Potencialidades de Macau no Eixo da Relações Bilaterais entre a República Popular da China e os Países de Língua Portuguesa", *Daxiyangguo*, n.º 11, pp. 3-18.
- RAGIN, C. (1987), *The comparative Method. Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies*, Berkeley: University of California Press.
- RAMPINI, F. (2006), *O Século Chinês*. Lisboa: Editorial Presença.

- RAMPINI, F. (2007), *China e Índia: As Duas Grandes potências Emergentes*. Lisboa: Editorial Presença.
- REIS, F. (2010), *Como elaborar uma dissertação de mestrado - segundo Bologna*. Lisboa: Lidel.
- SANTOS, V. (2009), *Teoria das Relações internacionais: Cooperação e Conflito na Sociedade Internacional*. Lisboa: ISCSP.
- SANTOS, V. (2007), *Introdução à Teoria das Relações Internacionais: Referências de Enquadramento Teórico – Analítico*. Lisboa: ISCSP.
- WILLIANSO, J. (2012), “Is the “Beijing Consensus” Now Dominant?”, *Asia Policy*, number 13, pp. 1-16.
- THE ECONOMIST (2010), “Macau – Partnership for Prosperity”, December 18th- 31st, in *The Economist* pp. 1-4.
- THE ECONOMIST (2007), “Macau – enhancing the roots of Macau”, June 23rd- 29th, in *The Economist*, pp. 1-4.
- TRIGO, V. (2003), *Entre o Estado e o Mercado: Empreendedorismo e a Criação do Empresário na China*. Ad Litteram: Lisboa.
- A.S.S (2011), “Fórum vai lançar mais quatro cursos”, *Tribuna de Macau*, 11 de Agosto.
- XAVIER, C., MAH, L. (2011), “A Ásia não pode assustar Portugal”, *Expresso*, 16 de Julho.
- ZHANG, B. (2010), “Chinese Foreign Policy in transition: trends and implications” *Journal of Current Chinese Affairs* 2/2010, p. 58.

Fontes Electrónicas

- AICEP (2011), Ficha de Mercado China. Disponível em <http://www.revista.portugalglobal.pt/AICEP/Documentos/FMChina/>. Consultado no dia 10 de Setembro de 2011.
- AICEP (2012), Conselho Estratégico da Internacionalização da Economia. Disponível em <http://www.portugalglobal.pt/PT/geral/Documents/CONSELHOESTRATEGICOINTERNACIONALIZACAOECONOMIA.pdf>. Consultado em 1 de Março de 2012
- AICEP (2012a), Relações Económicas Portugal- China (Fevereiro). Disponível em <http://www.revista.portugalglobal.pt/AICEP/Documentos/REPortugalChina/>. Consultado no dia 03 de Março de 2012.

- ALVES, A. (2008), "China's Lusophone Connection China", in *Africa Report* No. 2. Disponível em http://saiaa.org.za/images/stories/pubs/chap/chap_rep_02_alves_200803.pdf. consultado no dia 09 de Setembro de 2011.
- AMARAL, P. (2012), "Álvaro Santos e a aposta no pastel de nata", *RTP Noticias Online*. Disponível em <http://www.rtp.pt/noticias/index.php?article=517695&tm=9&layout=121&visual=49>, Consultado no dia 12 de Fevereiro de 2012
- BARBOSA, P. (2011), Entrevista a Manuel Amante da Rosa "Investimentos chineses são motor em África", *Tribuna de Macau*. Disponível em <http://www.itm.com.mo/view.asp?dT=379503001>. Consultado em 28 de Agosto de 2010.
- BARBOSA, P. (2011a), "Fundo será Nova coluna vertebral do Fórum" *Tribuna de Macau*. Disponível em <http://www.itm.com.mo/view.asp?dT=379503002> consultado no dia 15 de Agosto de 2011.
- BRITO, B. (2010), "Hars, soft ou smart power: discussão conceptual ou definição estratégica?". Notas e Reflexões, *JANUS.NET e-journal of International Relations* Nº 1, Outono de 2010 Disponível em http://janus.ual.pt/janus.net/pt/arquivo_pt/pt_vol1_n1/pt_vol1_n1_not3.html. Consultado 09 de Setembro de 2011.
- CARRIÇO, M. (2008), "A China em África e o Caso da Cooperação Sino-Moçambicana", *Revista Militar* – Publicadas no Portal, Disponível em <http://www.revistamilitar.pt/modules/articles/print.php?id=268>. Consultado no dia 28 de Agosto de 2010.
- CASTRO, J. (DATA), "A Diplomacia Económica em Portugal". Disponível em <http://ufpbdigital.ufp.pt/dspace/bitstream/10284/912/3/218-228.pdf>. Consultado no dia 27 de Novembro de 2011.
- CIA THE WORLD FACTBOOK (2011), "China: Economic Overview", disponível em https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/wfbExt/region_eas.html Consultado no dia 14 de Setembro de 2011.
- CLINTON, H. (2011), "Discurso em *The Economic Club of New York*", 14 de Outubro 2011. Disponível em <http://www.state.gov/secretary/rm/2011/10/175552.htm>. Consultado no dia 09 de Dezembro de 2011.

- Direcção dos Serviços de Economia da RAEM (2003), “Acordo de Estreitamento das Relações Económicas e Comerciais entre o Continente Chinês e Macau”, Disponível em http://www.economia.gov.mo/public/docs/CEPA_CEPA_I/index/pt/pfulltext.pdf. Consultado 23 de Agosto de 2011.
- DUARTE, J. (2003), “Discurso do Fórum durante a 1ª Conferência Ministerial”. Disponível em <http://www.forumchinaplp.org.mo>. Consultado 14 Setembro de 2011
- GABINETE DE COMUNICAÇÃO SOCIAL DO GOVERNO DA RAEM (2010), “Dirigentes lusófonos elogiam Fórum de Macau”. Disponível em <http://www.gcs.gov.mo/showNews.php?DataUcn=49106&PageLang=P> Consultado no dia 10 de Dezembro de 2011,
- GABINETE DE DOCUMENTAÇÃO E DIREITO COMPARADO (2012). Consulta por país: China. Disponível em <http://www.gddc.pt/siii/pesquisa-resultados.asp> Consultado no dia 4 de Março de 2012.
- FARRIL, E., FIERRO, J. (1999), “Economic Cooperation”, Disponível em http://www.agci.cl/docs/biblioteca/documentos_agci/documento_de_trabajo_cooperacion_economica_ingles.pdf. Consultado em 30 de Novembro de 2011
- FARTO, M. (2006), “A diplomacia Económica Contemporânea”, *Janus* 2006, disponível em http://www.janusonline.pt/2006/2006_3_2_1.html. Consultado em 1 de Dezembro de 2011.
- FELISMINO, E. (2012), “CTG de olhos postos no Brasil e nos EUA”, *Económico*. Disponível em http://mobile.economico.pt/noticias/ctg-de-olhos-postos-no-brasil-e-eua_138582.html. Consultado 26 de Março de 2012
- FÓRUM DE MACAU (2003), “Apresentação do Fórum: Objectivo”, Disponível em <http://www.forumchinaPLP's.org.mo/pt/aboutus.aspx>. Consultado 23 de Agosto de 2011
- FÓRUM DE MACAU (2003a), “Conferência Ministerial de 2003: Plano de Acção para a Cooperação Económica e Comercial”. Disponível em <http://www.forumchinaPLP's.org.mo/pt/2003.aspx>. Consultado 24 de Agosto de 2011.
- FÓRUM DE MACAU (2006), “Plano de Acção para a Cooperação Económica e Comercial (2007-2009)”. Disponível em

<http://www.forumchinaPLP's.org.mo/pt/2006.aspx> Consultado 24 de Agosto de 2011.

FÓRUM DE MACAU (2008), “Portugal: Fórum de Macau vai ser a verdadeira CPLP’S, considera investigador Moisés Silva Fernandes [2008-06-06]”. Disponível em http://forumchinaPLP's.org.mo/pt/notice.aspx?a=20080620_01. Consultado no dia 29 de Agosto de 2011.

FÓRUM DE MACAU (2008a), “Regulamento de Funcionamento do Secretariado Permanente do Fórum para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa (Macau)”. Disponível em http://www.forumchinaPLP's.org.mo/pt/notice.aspx?a=20080318_03. Consulta do no dia 09 de Setembro de 2011.

FÓRUM DE MACAU (2010), “Plano de Acção para a Cooperação Económica e Comercial da 3ª Conferência Ministerial do Fórum para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa (2010-2013)”. Disponível em http://forumchinaPLP's.org.mo/pt/notice.aspx?a=20101123_01. Consultado no dia 25 de Agosto de 2011.

FÓRUM DE MACAU (2010 a), “Desempenhar o papel de ponte e centro essencial para promover o desenvolvimento conjunto com a China e os Países de língua Portuguesa – Discurso do Vice-presidente do Banco de Desenvolvimento da China, Sr. Dr. Gao Jian” (13-11-2010). Disponível em http://forumchinaPLP's.org.mo/files/FIncEnpr/20101113_1410_pt_guo.pdf. Consultado 02 de Setembro de 2011.

FÓRUM DE MACAU (2011), “As trocas comerciais entre a China e os Países de língua Portuguesa de Janeiro a Julho de 2011 atingiram 62. 989 Milhões de dólares representando um aumento de 27% em relação ao período homólogo de 2010”. Disponível em http://www.forumchinaPLP's.org.mo/pt/announce.aspx?a=20110901_01. Consultado em 07 de Setembro de 2011.

FÓRUM DE MACAU (2011 a), “As exportações de Portugal para a China de Janeiro a Novembro de 2011 aumentou 56, 76% comparando com o período homólogo”. Disponível em <http://www.forumchinaPLP's.org.mo/pt/notice.php?id=1203>. Consultado em 19 de Janeiro de 2012.

- FREITAS, J. (2011), “O que quer Pequim de Macau?”, *Tribuna de Macau* 06-09-201. Disponível em http://hojemacau.com.mo/?p=19903&utm_source=rss&utm_medium=rss&utm_campaign=o-que-quer-pequim-de-macau. Consultado em 09 de Setembro de 2011.
- GEOCAPITAL, (2005), “Uma ponte para o futuro”, disponível em <http://www.geocapital.com.mo/>, consultado no dia 14 de Setembro de 2011
- GABINETE DE ESTRATÉGIA ESTUDOS (2011), “Balança Comercial por parceiro Comercial – (2011-03-10)”. Disponível em <http://www.gee.min-economia.pt/> consultado no dia 10 de Janeiro de 2012.
- GODEMENT, F., PLESNER-PARELLO, J., RICHARD, A. (2011), “The Scramble for Europe, European Council on foreign relations”, 27-06-2011. Disponível em http://ecfr.eu/content/entry/advisory_the_scramble_for_europe. Consultado em 05 de Setembro de 2011.
- GONÇALVES, V. (2011), “Diplomacia Económica”, *Diário Económico*, publicado em 19 de Outubro de 2011. Disponível http://economico.sapo.pt/noticias/diplomacia-economica_129399.html. Consultado no dia 27 de Novembro de 2011.
- GOMES, D. (2008), “Diplomacia Económica: o que é?”, *Jornal de Defesa*, 2008/06/12 disponível em http://www.jornaldefesa.com.pt/conteudos/view_tx_t.asp?id=605. Consultado em 27 de Setembro de 2011.
- GOMES, A. (2012), “Presidente da AICEP fala em falta de sintonia- Presidente da AICEP fala em falta de sintonia”. *Vida Económica online* Disponível em <http://www.vidaeconomica.pt/gen.pl?p=stories&op=view&fokey=ve.stories/79014>. Consultado no dia 8 de Março de 2012.
- HELMKE, B. (2011), “China’s military spending”, *The Diplomat*, 8 de Junho de 2011. Disponível em <http://the-diplomat.com/new-leadersforum/2011/06/08/chinas-military-spending/> Consultado no dia 10 de Janeiro de 2011.
- HORTA, L. (2012), “The Macau Forum: a Chinese diplomatic success, EastAsiaForum. Disponível em <http://www.eastasiaforum.org/2012/03/09/the-macau-forum-a-chinese-diplomatic-success/>. Consultado no dia 24 de Março de 2012.
- IPIM (2006), “O papel de Macau como Plataforma de Serviços para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa”.

- Disponível em http://www.ipim.gov.mo/worldwide_partner_detail.php?tid=3427&type_id=447. Consultado em 21 de Agosto de 2011.
- IPIIM (2010), “Estudos dos Mercados de Língua Portuguesa – Portugal”. Disponível em http://www.ipim.gov.mo/worldwide_partner_detail.php?tid=3431&type_id=449. Consultado em 21 de Agosto de 2011.
- LINO, M. (2006), “A intervenção da sua Excelência o Ministro das Obras Públicas transportes e comunicações”. Disponível em <http://www.gperi.moptc.pt/tempfiles/20060925112440moptc.pdf>. Consultado em 14 de Dezembro de 2011.
- LOPES, G. (2010), “A nova era do Fórum Macau”, *Revista de Macau* [online Dezembro de 2010]. Disponível em <http://novarevistamacau.com/?p=53>. Consultado em 11 de Setembro de 2011.
- LUCAS, J. (2008), “Diplomacia Económica”. Disponível em <http://artigosdefinidos.blogspot.com/2008/11/diplomacia-econmica-escreve-joao-santos.html>. Consultado no dia 27 de Novembro de 2011.
- LUSA (2010), “Portugal e a China assinam acordos com olhos nos mercados lusófonos”, *NegóciosOnline*. Disponível em http://www.jornaldenegocios.pt/home.php?template=SHOWNEWS_V2&id=452471. Consultado no dia 10 de Janeiro de 2012.
- MACAU HUB (2009), “Macau – as Relações Económicas China/países de língua portuguesa”. Disponível em http://macauhub.com.mo/pt/file/macao/Lusofonia_macau_1990-2009.pdf consultado em consultado em 25 de Agosto de 2011.
- MACAU HUB (2011), “Ano Novo chega com comércio e projectos em trajectória ascendente entre a China e os países de língua portuguesa”. Disponível em <http://www.macauhub.com.mo/pt/news.php?ID=10742>. Consultado em 11 de Setembro de 2011.
- MACAU HUB (2011 a), “Geocapital to set up investment bank in Macau” (07-01-2011). Disponível em <http://www.macauhub.com.mo/en/2011/01/07/geocapital-to-set-up-investment-bank-in-macau/>. Consultado em 09 de Setembro de 2011.
- MAGALHAES, N. (2007), “O Futuro do Nordeste Asiático. Realismo Tridimensional, Preferências e Estruturas” (24-05-2007) *IPRI*, Working paper nº 27. Disponível em http://www.ipri.pt/publicacoes/working_paper/working_paper.php?idp=117#_edn19. Consultado no dia 21 de Novembro de 2011.

- MARQUES, J. S. (2009), “Entrevista a José Sales Marques – O último Presidente do Leal Senado de Macau (11-07-2011)”. *Raia Diplomática*. Disponível em <http://www.raiadiplomatica.com/1022>. Consultado em 09 de Setembro de 2011.
- MATIAS, J. (2009), “Macau, China and Portuguese Speaking Countries” – working paper presented at “Inside/Outside: 60 years of Chinese Politics” Hong Kong Political Science Association 2009 Conference August, 20-21, HK University of Science and Technology. Disponível em http://www.cctr.ust.hk/materials/conference/inout60/Paper/Matias_JC.pdf. Consultado em 08 de Setembro de 2011.
- MINISTÉRIO DA AGRICULTURA (2005), “Declaração Conjunta dos Governos da República Portuguesa e da República Popular da China sobre o reforço das relações bilaterais”. Disponível em: <http://www.gppaa.min-agricultura.pt/ri/InstrumentosBilaterais/Docs/China/DeclaracaoConjunta2005.pdf>. Consultado em 23 de agosto de 2011.
- MONJARDINO, M. (2010), “A China e Portugal”, *Jornal Expresso*. Disponível em <http://aeiou.expresso.pt/a-china-e-portugal=f614554> consultado em 10 Novembro de 2011.
- NEVES, M. (2010), “Paradiplomacia, Regiões do conhecimento e a consolidação do “soft power”. *JANUS.NET e-journal of International Relations*, Nº 1, Outono 2010. Disponível em http://janus.ual.pt/janus.net/pt/arquivo_pt/pt_vol1_n1/pt_vol1_n1_art2.html. Consultado em 08 de Setembro de 2011.
- NEVES, M. (2000), “Macau no contexto das relações entre a União Europeia e a China- o espaço de integração do triângulo do sul da China”. Disponível em http://www.ieei.pt/files/Delta_Relatorio_Final.pdf. Consultado no dia 8 de Julho de 2012
- OJE/LUSA (2009), “Geocapital de Stanley Ho e Ferro Ribeiro adquire 27,4% da Caixa Económica de Cabo Verde”. Disponível em <http://www.oje.pt/noticias/negocios/geocapital-de-stanley-ho-e-ferro-ribeiro-adquire-274-da-caixa-economica-de-cabo-verde>. Consultado no dia 14 de Setembro de 2011
- PEREIRA, N. (2012), “Huawei investe mais 10 milhões. Portas aponta canhões para a Ásia”, *Jornal I*. Disponível em <http://www.ionline.pt/dinheiro/huawei-investe->

- [mais-10-milhoes-portas-aponta-canhoes-asia](#). Consultado em 17 de Fevereiro de 2012.
- PEREIRA, L. (2006), “A China “precisa” da rede em português”, *Revista Macau* IV Série n.º 2, Março. Disponível em www.revistamacau.com/files.php?force&file=pdf/RM02.pdf. Consultado em 06 Setembro de 2011.
- PEREIRA, B. (2006a), “Relações entre Portugal e a República Popular da China”, IPRI Relações Internacionais, Junho. Disponível em http://www.ipri.pt/publicacoes/revista_ri/pdf/RI10_BFPereira.pdf consultado em 15 de Novembro de 2011.
- PEREIRA, R. (2007), “A actual realidade das relações económicas entre Portugal e a Região Administrativa Especial de Macau”. XXIII Conferência Internacional de Lisboa – Disponível em <http://www.ieei.pt/post.php?post=140> Consultado em 29 de Agosto de 2011.
- PLATAFORMA PARA A COOPERACAO ECONOMICA E COMERCIAL COM OS PAISES DE LINGUA PORTUGUESA (2005), “O papel de Macau como Plataforma de Serviços para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa”. Disponível em <http://www.ipim.gov.mo/pt/ccpsc/index.htm> Consultado em 21 de Agosto de 2011.
- PRESSEUROP (2009), “União Europeia: uma potência cada vez mais fraca”. Disponível em <http://www.presseurop.eu/pt/content/article/63961-uma-potencia-cada-vez-mais-fraca>. Consultado em 17 de Novembro de 2011.
- QUEIROZ, F. (2011), “O Começo de uma nova era”, *Hoje Macau* publicado a 7 de Abril de 2011. Disponível em <http://hojemacau.com.mo/?p=11877>. Consultado em 21 de Dezembro de 2011.
- RIBEIRO, F. (2010), “Intervenção do Vice-presidente e Presidente Executivo da Geocapital Investimentos Estratégicos S.A, Sr. Dr. Jorge Ferro Ribeiro”. Disponível em http://www.forumchinaplp.org.mo/files/FincEnpr/20101113_15_00_pt_Jorge_Ferro_Ribeiro.pdf. Consultado no dia 14 de Dezembro de 2011.
- S/autor (s/d), “Diplomacia Económica – Nota de Síntese” Faculdade de direito da Universidade de Coimbra, disponível em <https://woc.uc.pt/fduc/getFile.do?tipo=2&id=2687>. Consultado em 25 de Setembro de 2011.

- SANTOS, R. (2012), "Entrevista a Rita Santos", *Sic Notícias*. Disponível em <http://www.youtube.com/watch?v=ulk6V04OoY> consultado no dia 23 de Março de 2012
- SASAC (2012), "Central SOE's". Disponível em <http://www.sasac.gov.cn/n2963340/n2971121/n4956567/index.html> Consultado no dia 4 de Março de 2012
- SILVA, J., BREDÁ, Z. (2007), "O dragão chinês e o elefante indiano". Disponível em <http://www.scielo.oces.mctes.pt/pdf/egg/v14n11a03.pdf> Consultado em 25 de Agosto de 2011.
- STUDY IN CHINA, (2008) "China to focus on common interests in economic diplomacy". Disponível <http://www.study-in-china.org/policy/2008324113493002.htm>. Consultado no dia 01 de Dezembro de 2011.
- SOARES, T. (2012), "Entrevista a Tadeu Soares, embaixador em Pequim", AICEP Portugal Global online, Fevereiro de 2012. Disponível em http://www.portugalglobal.pt/PT/PortugalNews/Documents/Revistas_PDFs/Portugalglobal_n42.pdf. Consultado em 3 de Março de 2012
- TAVARES, I. (2012), "Investimento. 2012 Vai ser o ano chinês" *Jornal IOnline* publicado em 5/01/2012. Disponível em <http://www.ionline.pt/dinheiro/investimento-2012-vai-ser-ano-chines>. Consultado no dia 07 de Janeiro de 2012.
- TDM - TELEDIFUSÃO DE MACAU (2011), Entrevista de Rita Santos à Rádio Macau em 18/06/2011. Disponível em http://portugues.tdm.com.mo/radio_new.php?se=radio&ra=raresearch. Consultada em 09 de Setembro de 2011.
- VILLELA, E. (s/d), "As Relações Comerciais entre Brasil e China e as Possibilidades de Crescimento e Diversificação das Exportações de Produtos Brasileiros ao Mercado Consumidor Chinês", PUC São Paulo, Disponível em <http://www.pucsp.br/geap/artigos/art4.PDF> Consultado em 17 de Julho de 2011.

ANEXOS

ANEXO 1. Lista de Acordos assinados na visita do Presidente da RPC em
Novembro de 2010

Acordos institucionais

➤ **Acordo de Cooperação entre a República Portuguesa e a República Popular da China no domínio do turismo** - visa desenvolver a cooperação entre os organismos nacionais de Turismo dos dois países, nomeadamente através da constituição de uma Comissão Mista nesta área.

➤ **Declaração entre o Ministério da Economia, Inovação e Desenvolvimento de Portugal e o Ministério do Comércio da República Popular da China para o reforço da cooperação económica** - tem por objectivo (a) intensificar o investimento mútuo; (b) aplicar mais eficazmente os acordos de cooperação económica existente; (c) reforçar a cooperação na área da indústria, infra-estruturas, biofármacos, tecnologias de informação, turismo, energia e I&D – prevê a criação de uma plataforma luso-chinesa para o desenvolvimento de parcerias empresariais e técnico-científicas na área das energias renováveis.

➤ **Programa executivo de cooperação entre o Governo da República Portuguesa e o Governo da República Popular da China nos domínios da Cultura, Língua, Educação, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior, Juventude, Desporto e comunicação social para 2010-2013** – Elenca as actividades que as autoridades dos dois países vão levar a cabo em todas estas áreas até 2013.

➤ **Memorando de entendimento entre a AICEP e a Huawei Tech Portugal, Tecnologias da Informação Lda.** – com este acordo a Huawei propõe-se expandir o investimento em Portugal, com a abertura de um Centro de Competências Técnicas de Tecnologias Convergentes.

Acordos empresariais

✓ **Memorando de entendimento entre Banco Comercial e Industrial da China e o Millenium BCP** - tem por objectivo identificar áreas de negócio para futura cooperação com benefícios mútuos. Este acordo estende-se a outros países e regiões, para além de Portugal e a China, visando cobrir o triângulo China/Macau, Angola,

Moçambique e Portugal.

✓ **Acordo de cooperação estratégica entre a *Portugal Telecom* e a *Huawei*** - estabelece os princípios de uma cooperação estratégica para o desenvolvimento de serviços de nova geração tais como, soluções de acesso das comunicações por fibra e sem fios.

✓ **Acordo de cooperação entre a *EDP* e a *CPI (Holding Energias da China Internacional)*** - Este acordo prevê cooperação nas novas energias e cooperação entre empresas, no apoio de projectos na Ásia, para a EDP, e apoio pela EDP à CPI na Europa, África e Brasil.

✓ **Acordo quadro de cooperação entre o *Banco BPI S.A.* e o *Banco da China Lda.*** - acordo de cooperação assente em Macau como plataforma para oportunidades de negócio na China e nos países lusófonos.

✓ **Memorando de entendimento entre a *Zapp.pt* e a *Corporação ZTE da China*** - dá seguimento ao acordo de Setembro de 2010 entre as duas empresas e visa reforçar a cooperação em projectos no âmbito das redes e sistemas de comunicação rádio.

✓ **Acordo de cooperação estratégica entre o *Grupo Temple* e o *Grupo Bailian China*** - Acordo sobre processamento e serviços do comércio de café que permitirão a expansão do Grupo português Temple, actualmente presente em Macau para o resto da China.

✓ **Acordo de intenções de cooperação entre *Servitécnica* e a *Impex-Europeia da cidade de Fochan*** - acordo para exportação para a China de artefactos, mobiliários e produtos agro-alimentares (azeite e vinho).

✓ **Contrato de exportação entre a *Fisipe, Fibras Sintéticas de Portugal SA*, e a *Corporação Nacional de Fibras Químicas da China*** - contrato de exportação para Xangai.

✓ **Contrato de intenções de exportação de mármore entre a *Dimpomar Rochas Portuguesas Lda.* e a *Corporação Nacional de Importação e Exportação de Produtos da Indústria Ligeira da China***

ANEXO 2. Tratados bilaterais, em vigor, entre Portugal e a RPC e entre Portugal e a RAEM no domínio económico e comercial

CHINA

1. **Acordo entre a República Portuguesa e a República Popular da China sobre a Promoção e Protecção Recíproca de Investimentos** – Data de conclusão 12/10/2005
2. **Acordo entre o Governo da República Portuguesa e o Governo da República Popular da China sobre a abertura do Consulado-Geral da República Portuguesa em Xangai** – Data de conclusão 23/05/2005
3. **Acordo entre a República Portuguesa e a República Popular da China sobre Cooperação Económica**- Data de conclusão 1/12/2005
4. **Convenção entre o Governo da República Portuguesa e o Governo da República Popular da China para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre o Rendimento e respectivo Protocolo** – Data de conclusão 21/04/1998
5. **Convénio Básico de Cooperação Científica e Técnica entre a República Portuguesa e a República Popular da China** - Data de conclusão 13/04/1993
6. **Acordo sobre Promoção e Protecção Recíproca de Investimentos entre o Governo da República Portuguesa e o Governo da República Popular da China**- Data de conclusão 3/02/1992
7. **Declaração Conjunta e seus anexos I e II sobre a Questão de Macau** - Data de Conclusão: 4/13/1987
8. **Acordo de Cooperação Cultural, Científico e Técnico entre o Governo da República Portuguesa e o Governo da República Popular da China** - Data de Conclusão: 4/8/1982
9. **Acordo Comercial entre o Governo da República Portuguesa e o Governo da República Popular da China** - Data de Conclusão: 7/4/1980

RAEM

1. **Acordo de Cooperação Científica e Tecnológica entre a República Portuguesa e a Região Administrativa Especial de Macau da República Popular da China** – Data de conclusão 10/07/2001
2. **Acordo Quadro de Cooperação entre a República Portuguesa e a Região Administrativa Especial de Macau da República Popular da China** – Data de conclusão 23/05/2001
3. **Acordo entre a República Portuguesa e a Região Administrativa Especial de Macau da República Popular da China sobre a Promoção e Protecção Recíproca de Investimentos** – Data de conclusão 17/05/2000

ANEXO 3. Figuras e quadros

Quadro 4 - Alpha de Cronbach

Índices	Cronbach's Alpha
Utilidade	0.947
Exportações e Investimento	0.782
Rede de Negócios	0.898
Plataforma Económica	0.945
Expectativas	0.881

Quadro 5. Evolução da Balança Comercial entre Portugal e a China (bens e serviços)

Unidade: Milhares €

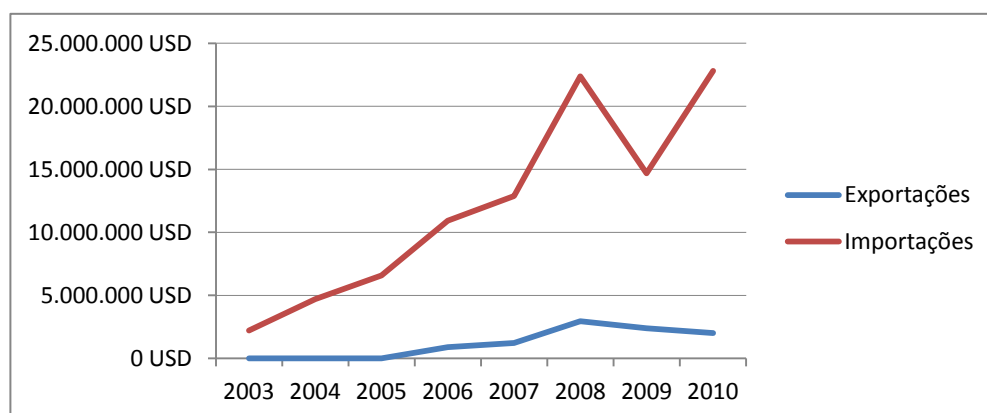
ANOS	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Exportações	1204	63027	68340	102584	161989	111123	187570	241670	198488	206209	241553	264507	457117
Importações	0	397254	362414	346749	375105	470730	582556	794123	1085587	1352013	1132424	1592230	1511438
Saldo	1204	-334227	-294074	-244165	-213116	-359607	-394986	-552453	-887099	-1145804	-890871	-1327723	-1054321

Fonte: Banco de Portugal/AICEP

Figura 15- Balança Comercial entre a China e os PLP's (2003- 2010)

Angola

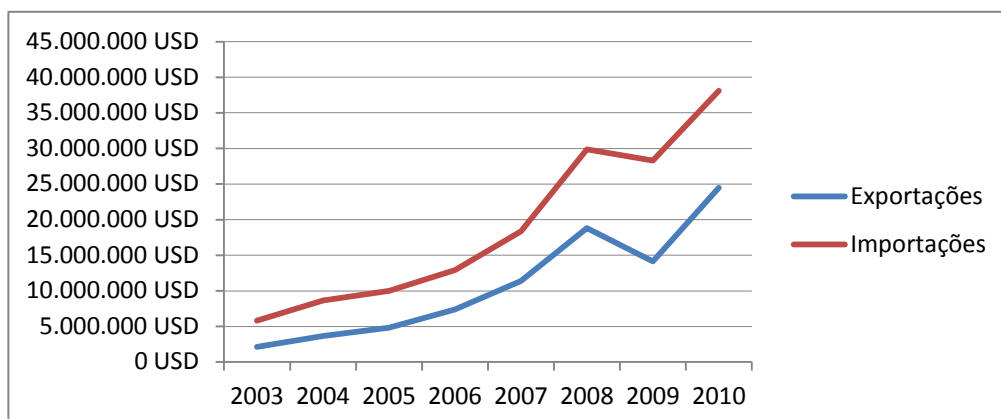
Unidade: Dólares (USD)



Fonte: UN ComTrade

Brasil

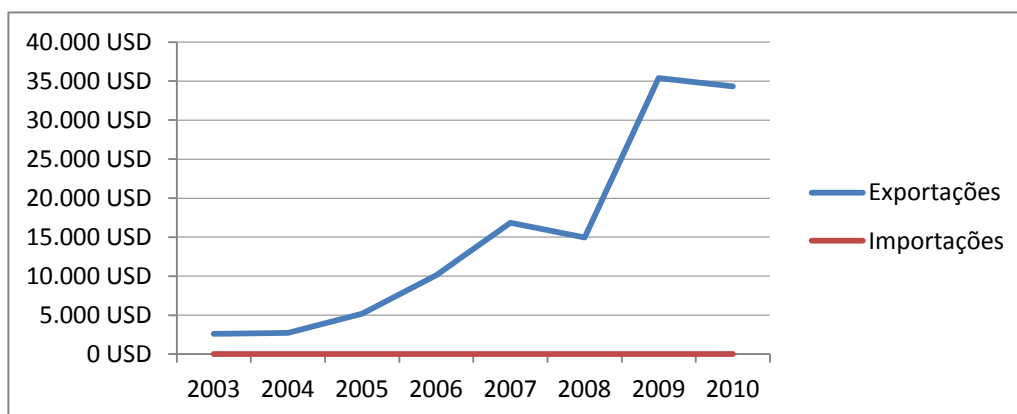
Unidade: Dólares (USD)



Fonte: UN ComTrade

Cabo Verde

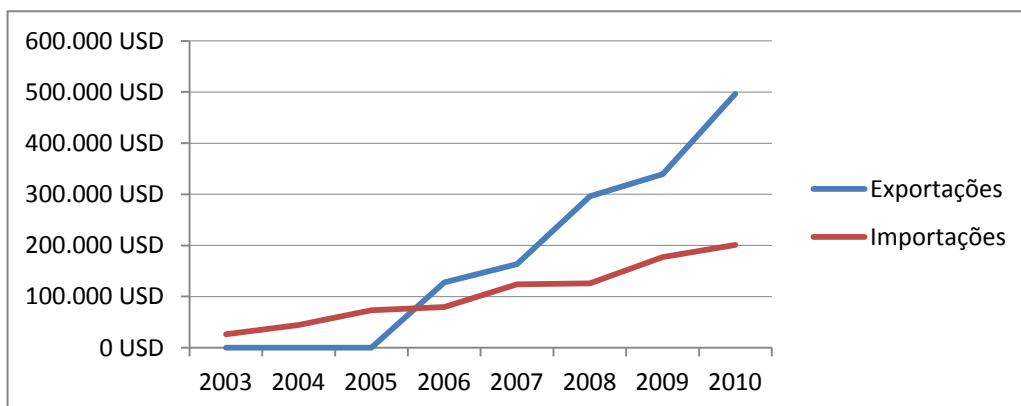
Unidade: Dólares (USD)



Fonte: UN ComTrade

Moçambique

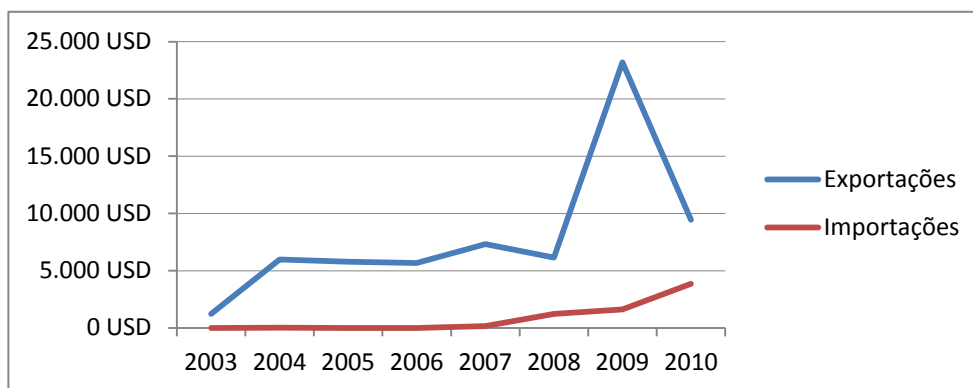
Unidade: Dólares (USD)



Fonte: UN ComTrade

Guiné-Bissau

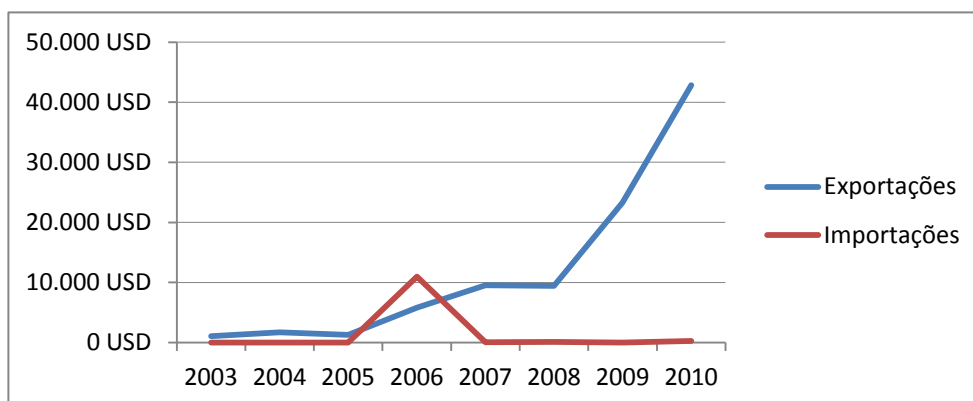
Unidade: Dólares (USD)



Fonte: UN ComTrade

Timor

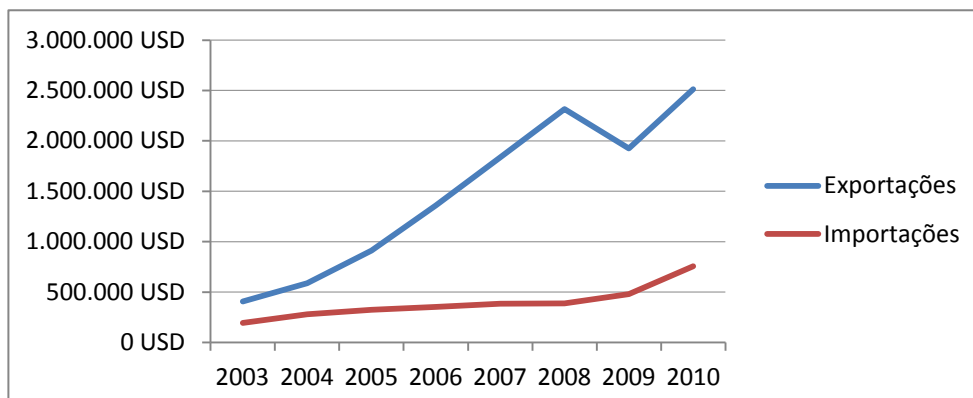
Unidade: Dólares (USD)



Fonte: UN ComTrade

Portugal

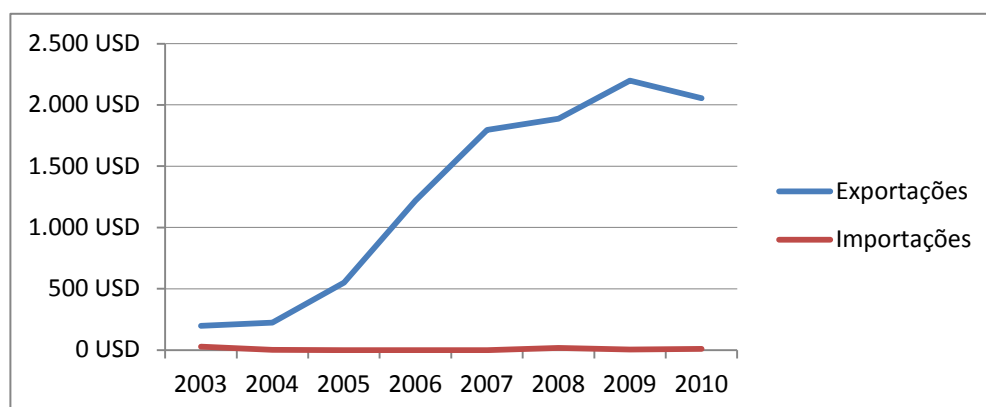
Unidade: Dólares (USD)



Fonte: UN ComTrade

S.Tomé e Príncipe

Unidade: Dólares (USD)



Fonte: UN ComTrade

ANEXO 4. Guião da entrevista

1. Na sua opinião, como caracteriza as relações luso-chinesas após a transferência do território de Macau? (em traços gerais). Considera que Portugal poderia ter feito mais no âmbito económico aquando da transferência do território para a China?
2. Como descreve/analisa o relacionamento entre Macau e Portugal tendo em conta os laços históricos e culturais que os unem?
3. Na sua opinião, a “parceria estratégica” entre a China e Portugal, é uma vantagem essencialmente para a China ou para Portugal? (Se sim, de que forma Portugal tem sabido aproveitar essa “parceria”?)
4. Será que a parceria estratégica poderá representar uma oportunidade para criar investimentos em Portugal?
5. Considera que Portugal é uma plataforma para as empresas chinesas, na medida em que poderão expandir-se para a Europa (e para os PLP’s) através do mercado luso?
6. Apesar da “parceria estratégica” luso-chinesa, a verdade é que os investimentos chineses não são em áreas muito relevantes, ou melhor, não se materializam em muitos investimentos. Como analisa esta situação? (Por exemplo, os investimentos chineses são essencialmente na nos sectores financeiro, logístico e industrial, será que não podemos dinamizar outros sectores, de modo a que se tornem mais atractivos para a China?)
7. Considera que Portugal pode ser uma plataforma de entrada da China para a União Europeia?
8. Na sua opinião, como é que podemos atrair mais investimento chinês?
9. Na sua opinião, porque é que a China não investe muito ou investe pouco em Portugal? O que é que Portugal poderia/deveria possuir para atrair investimentos chineses? Na sua opinião, quais são os sectores ou sector em que os chineses podiam estar interessados em investir? Quais são as áreas mais atraentes para os chineses?

10. Relativamente ao “Fórum Macau”, considera que o Fórum é uma oportunidade para Portugal? Na sua opinião estão a ser exploradas todas as oportunidades?

11. Na sua opinião, o Fórum Macau é um instrumento ao serviço dos chineses ou será que Portugal pode utilizar mais e melhor o Fórum?

12. De que forma poderá o Fórum incrementar as relações económicas e empresariais entre a China, Macau e PLP?

13. Quais são as principais forças e fraquezas do Fórum Macau para Portugal?

14. Qual a importância de dotar o Fórum Macau de capacidade financeira?

15. Quando nos referimos às exportações e investimentos das empresas portuguesas na China, devemos pensar mais nas PME ou nas grandes empresas? Quem é que está mais “apto” a entrar no mercado? As grandes empresas ou as PME (através da exploração de “nichos de mercado”)

16. Nestas “parcerias” (*joint-ventures*) será que as PME têm capacidade financeira para entrar neste vasto mercado? Ou estamos apenas a falar de PME muito específicas, na área das novas tecnologias ou das grandes empresas?

17. Tendo em consideração o actual momento que Portugal atravessa, temos capacidade para continuar a exportar para a China ou será que a principal aposta neste momento deve ser a captação de investimentos chineses?

18. A presença de empresas portuguesas na China é ainda muito incipiente, sobretudo se considerarmos que grande parte das empresas estão na RAEM, na sua opinião o Fórum Macau pode ajudar na expansão/incentivo de mais empresas para a China?

19. Considera que a diplomacia económica é essencial para o desenvolvimento das relações económicas?

20. Como vê a actuação da diplomacia portuguesa na China?

21. O Fórum Macau pode ser um “palco” privilegiado para a diplomacia económica portuguesa?

22. Os apoios financeiros à internacionalização, nomeadamente, a criação de uma linha de crédito concessional no valor de 300 milhões de euros, destinada ao financiamento da importação de bens de equipamento e serviços de origem

portuguesa, que visa o aumento das exportações nacionais para a China tem sido muito utilizada pelas nossas empresas?

23. Tendo em conta que o Acordo Quadro de Cooperação entre a República Portuguesa e RAEMRPC foi assinado em 2003, como é que se explica que a Comissão Mista só tenha ocorrido pela primeira vez em 2011, ou seja, 8 anos depois, quando estava previsto no Acordo Quadro que *“As duas partes reunir-se-ão de dois em dois anos.”*? (em que áreas dentro das questões do âmbito económico discutidas na reunião da comissão mista com a RAEM, devemos procurar melhorar o nosso relacionamento com a RAEM e por extensão com a China?)

ANEXO 5. Questionário



Este questionário insere-se no âmbito de um estudo que tem como objectivo aferir o conhecimento entre o empresariado nacional sobre o Fórum de Macau e avaliar a utilidade e potencial do mesmo para os nossos empresários, quer naqueles que querem desenvolver negócios na RPC ou na perspectiva do estabelecimento de parcerias com empresas chinesas em outros Países de Língua Portuguesa. Neste sentido apreciaríamos muito contar com a sua colaboração para o preenchimento deste instrumento de pesquisa, sem a qual não será possível a concretização do projecto. O questionário consta de 15 perguntas (tempo estimado de resposta de 10 minutos) Muito obrigada pelo seu tempo para responder a este questionário.

Nome da empresa

Sector de Actividade

1. Como classifica a sua Empresa?

- ☐ a) Pequena (< 50 trabalhadores; <= € 10 Milhões)
- ☐ b) Média (< 250 trabalhadores; <= 50 Milhões de Euros)
- ☐ c) Grande (> 250 trabalhadores; > = 50 Milhões de Euros)

1. 2. Classificação

- ☐ Doméstica
- ☐ Internacional
- ☐ Global

2. Há quantos anos trabalham no mercado internacional?

- ☐ a) Menos de 1 ano
- ☐ b) 1 a 3 anos
- ☐ c) 3 a 5anos
- ☐ d) Mais de 5 anos

3. Há quantos anos trabalham no mercado Chinês?

- ☐ a) Menos de 1 ano
☐ b) 1 a 3 anos
☐ c) 3 a 5 anos
☐ d) Mais de 5 anos
4. O escritório da sua Empresa na China é uma?
- ☐ Representação Comercial
☐ Unidade de Produção
☐ Ambas
5. A sua empresa tem um escritório na China?
- ☐ SIM
☐ NÃO
6. A sua empresa tem um escritório em Macau?
- ☐ SIM
☐ NÃO
- 7) Tem conhecimento do Fórum para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa?*
- ☐ SIM
☐ NÃO
8. A vossa empresa já participou em alguma actividade do Fórum de Macau?*
- ☐ SIM
☐ NÃO

8.1. Se SIM, em qual ou quais?

9. Por favor dê a sua opinião sobre os seguintes aspectos

	1. Concordo fortemente	2. Concordo	3. Neutro	4. Discordo	5. Discordo fortemente
a) O Fórum de Macau pode contribuir para o aumento das exportações na China	☐	☐	☐	☐	☐
b) O Fórum de Macau pode contribuir para o aumento das exportações em Macau	☐	☐	☐	☐	☐
c) O Fórum de Macau pode contribuir para o aumento das exportações para os Países de Língua	☐	☐	☐	☐	☐

	1. Concordo fortemente	2. Concordo	3. Neutro	4. Discordo	5. Discordo fortemente
--	------------------------------	----------------	--------------	----------------	------------------------------

Portuguesa

10. Por favor dê a sua opinião sobre os seguintes aspectos

	1. Concordo fortemente	2. Concordo	3. Neutro	4. Discordo	5. Discordo fortemente
--	------------------------------	----------------	--------------	----------------	------------------------------

a) O Fórum de Macau tem contribuído para o aumento de IDE das empresas na China

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

b) O Fórum de Macau tem contribuído para o aumento de IDE das empresas em Macau

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

c) O Fórum de Macau tem contribuído para o aumento de IDE das empresas nos Países de Língua Portuguesa

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

11. Por favor dê a sua opinião sobre os seguintes aspectos

	1. Concordo fortemente	2. Concordo	3. Neutro	4. Discordo	5. Discordo fortemente
--	------------------------------	----------------	--------------	----------------	------------------------------

a) A participação no Fórum de macau tem permitido aumentar o network de negócios entre Macau e a China

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

b) A participação nas actividades do Fórum tem sido um incentivo à nossa internacionalização das empresas para a China

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

c) A participação nas actividades do Fórum tem sido um incentivo

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

	1. Concordo fortemente	2. Concordo	3. Neutro	4. Discordo	5. Discordo fortemente
à nossa internacionalização das empresas para os Países de Língua Portuguesa					

12. A nossa empresa está informada acerca das actividades desenvolvidas no Fórum

	1. Concordo fortemente	2. Concordo	3. Neutro	4. Discordo	5. Discordo fortemente
a) O AICEP tem uma estratégia para a China	☐	☐	☐	☐	☐
b) A estratégia da AICEP tem contribuído para o aumento das exportações de Portugal para a China	☐	☐	☐	☐	☐
c) A estratégia do AICEP para a China tem contribuído para o aumento do IDE de Portugal para a China	☐	☐	☐	☐	☐
d) O AICEP tem consciencializado as empresas portuguesas para a importância do Fórum	☐	☐	☐	☐	☐

13. Considera que o Fórum constitui uma oportunidade/instrumento para a actuação da diplomacia económica portuguesa na China?

- ☐ SIM
- ☐ NÃO

13.1. Que acções a diplomacia económica deverá fazer para reforçar o papel do Fórum Macau para a China?

14. O Fórum de Macau tem contribuído para o aumento dos negócios da vossa empresa?

	1. Concordo fortemente	2. Concordo	3. Neutro	4. Discordo	5. Discordo fortemente
a) O Fórum de Macau tem contribuído para o aumento dos negócios com a China	☐	☐	☐	☐	☐
b) O Fórum de Macau tem contribuído para o aumento dos negócios com Macau	☐	☐	☐	☐	☐
c) O Fórum de Macau tem contribuído para o aumento dos negócios com os Países de Língua Portuguesa	☐	☐	☐	☐	☐

15. Que utilidade considera que Portugal pode retirar do Fórum Macau?

	1. Nada Satisfatório	2. Pouco Satisfatório	3. Satisfatório	4. Bastante Satisfatório	5. Muito Satisfatório
a) Canal privilegiado de acesso a um mercado complexo onde os contactos institucionais são fundamentais	☐	☐	☐	☐	☐
b) Entrada no mercado chinês através da identificação de parceiros	☐	☐	☐	☐	☐
c) Desenvolvimento de negócios nos PLP'S's com parceiros chineses	☐	☐	☐	☐	☐
d) Para utilizar o "network" de negócios de Macau para a China	☐	☐	☐	☐	☐
e) Para promover o nosso país como	☐	☐	☐	☐	☐

	1.	2.	3.	4.	5.
	Nada	Pouco		Bastante	Muito
	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório	Satisfatório

plataforma de
relacionamentos
comerciais e de
investimentos para
os países lusófonos
