

Comunidades de Negócios Chinesas

O projecto sobre as Comunidades de Negócios Chinesas em Portugal, financiado pela Fundação para a Ciência e Tecnologia, teve como objectivos essenciais investigar a dinâmica do associativismo empresarial chinês em Portugal e as suas relações com outras comunidades no espaço da UEU, as relações da comunidade com a classe empresarial portuguesa e, também, as ligações da comunidade com a China.

O projecto *The Chinese Business Communities in Portugal* foi desenvolvido entre Janeiro de 2003 e Março de 2005 no âmbito de uma colaboração institucional entre o Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais (IEEI) e o Centro de Estudos das Migrações e das Relações Interculturais (CEMRI) da Universidade Aberta, por uma equipa multidisciplinar sob a coordenação de Maria Beatriz Rocha Trindade, investigadora responsável, e Miguel Santos Neves. Esta equipa incluiu diversos investigadores portugueses das áreas da Sociologia, Economia, Direito, Relações Internacionais bem como consultores oriundos da própria Comunidade de Negócios Chinesa, cuja intervenção se revelou importante para facilitar os contactos e ganhar a indispensável confiança da comunidade em estudo.

O cuidado colocado pela equipa de investigação na abordagem, muito em especial durante a realização do trabalho de campo, respeitando a identidade social e cultural dos entrevistados, contribuiu para o sucesso na obtenção dos resultados pretendidos. As conclusões mais importantes decorrentes da análise dos resultados do inquérito em articulação com os resultados das entrevistas são as seguintes:

- O inquérito demonstrou a existência de três sub-grupos de **empresários** chineses em Portugal: os empresários oriundos de Moçambique que chegaram a Portugal na década de 1970; os empresários chineses da RPC que constitui o grupo dominante e que consiste na sua maioria de originários da província de Zheijang (tal como noutros países europeus, em especial na Europa do Sul), cuja imigração se iniciou na década de 1980 com duas vagas distintas; e os empresários provenientes do triângulo do Sul da China na década de 1990 (Macau, Hong Kong e Taiwan). Estes três grupos diferenciam-se não apenas pela origem geográfica mas sobretudo pela língua, referências culturais e pela amplitude da sua rede de contactos internacionais. Em resultado, constata-se que estes grupos têm identidades diferentes e funcionam de forma separada com um baixo nível de interacção entre si. Por exemplo, existem barreiras culturais e linguísticas entre as comunidades moçambicana e da RPC, uma vez que a primeira fala cantonense e a segunda um dialecto de Zheijang bem como a existência de referências culturais distintas que se traduzem num grau diferente de integração na cultura ocidental. Este facto bem como a concorrência directa em termos de negócios explicam a quase ausência de contactos e de parcerias entre as comunidades apesar do facto de o *know-how* dos empresários chineses de Moçambique sobre o mercado e o contexto cultural português parecer ser à partida uma mais valia para uma integração com sucesso dos empresários da RPC.
- As **motivações** destes sub-grupos também são distintas. O grupo oriundo de Moçambique deixou o país no meio de um processo de descolonização e escolheu Portugal por razões políticas. Este facto levou a uma redução dos contactos internacionais (intensos com a China durante o período colonial) e

uma concentração das actividades no mercado português numa conjuntura desfavorável e num contexto na altura mais limitador. O grupo oriundo de Hong Kong e Macau (Taiwan na prática tem pouca expressão) imigrou por razões ligados ao processo de transição da soberania para a China, sobretudo nos anos 90, como resposta à incerteza sobre o futuro político e económico das duas regiões administrativas. Trouxeram consigo não só os contactos internacionais com clientes e fornecedores como também, como valor acrescentado, a sua integração nas redes de *overseas chinese*. O último grupo, constituído por empresários da RPC, representa uma emigração em duas fases distintas. O primeiro sub-grupo, que imigrou nos anos 80, enquadra-se numa "imigração de necessidade" motivada pelas dificuldades económicas na RPC que escolheu Portugal fundamentalmente pela existência de laços familiares com emigrantes já radicados. O segundo sub-grupo, que imigrou a partir da segunda metade da década de 90, enquadra-se numa "imigração de oportunidade" tirando partido do processo de integração da economia chinesa na economia mundial e que escolheu Portugal com base nas oportunidades de negócio. Neste último sub-grupo realça-se que não encararam Portugal de forma isolada mas como parte integrante do mercado europeu.

- Relativamente às características do **negócio** podemos afirmar que as empresas chinesas são tipicamente microempresas e pequenas empresas (com uma estrutura de decisão centralizada) de cariz familiar. Contudo, isto não implica que não existam empresários com alguma dimensão até internacional. Estes empresários, na linha do modelo de organização empresarial chinesa, optam por uma conjunto de PME's em vez de uma grande empresa o que reduz a visibilidade e permite uma melhor gestão do risco. Este objectivo é conseguido através de dois mecanismos distintos: dispersão geográfica do negócio envolvendo diferentes estabelecimentos em diferentes zonas do país; e diversificação sectorial com diferentes empresas a operar de forma articulada em sectores diferenciados. Verifica-se uma flexibilidade elevada que se traduz na rapidez de entrada e saída num determinado negócio e segmento de mercado. A resposta às mudanças está mais associada à saída de um sector para outro do que a adaptação às mudanças de mercado no mesmo sector, dificultada pela natureza centralizadora dos processos de decisão controlados pelo líder do grupo familiar.
- Quanto ao **sector de actividade**, as empresas chinesas operam predominantemente no sector dos serviços, com particular incidência no comércio quer de retalho quer grossista, bem como no import-export. Este facto traduz uma evolução na medida em que o peso do tradicional sector da restauração diminuiu. Além disso, verifica-se que em regra as empresas chinesas funcionam numa escala mais alargada que o mercado nacional, nomeadamente ibérica e europeia, e que atingiram um certo grau de sofisticação na medida em que adoptam uma perspectiva de cadeia de valor já alargada que também já começa a incluir o sector secundário. De notar que uma das tendências inovadoras consiste na emergência do investimento chinês na indústria, sobretudo no sector têxtil e vestuário, repetindo-se assim em Portugal um fenómeno já verificado anteriormente noutros países europeus como a Itália e a Espanha.
- As empresas chinesas relacionam-se sobretudo com outras empresas chinesas em Portugal enquanto clientes e fornecedores, mas contrariamente às expectativas têm um **relacionamento** com outras empresas chinesas mais complexo e abrangente. Um dos traços mais notáveis é o número de empresas

com relações com empresas chinesas que operam em outros países da União Europeia (o estudo identificou Espanha, França e Itália como os mais importantes) essencialmente como fornecedores, o que sugere a existência de uma rede à escala europeia relativamente desenvolvida. Esta rede traduz relações privilegiadas de *guanxi* que por sua vez permitem aos empresários chineses em Portugal reforçar a sua competitividade através da obtenção de crédito comercial e de preços e condições de pagamento mais favoráveis. A abordagem europeia também se manifesta através da prática de aproveitamento de oportunidades de negócio noutros países europeus. Neste contexto salienta-se que sobretudo o grupo dos imigrantes mais recentes tem grande mobilidade no espaço europeu, tendo mesmo em alguns casos a sua entrada em Portugal resultado de uma re-emigração a partir de outro país europeu. Conclui-se, portanto, que os empresários chineses têm uma visão à escala europeia muito mais pronunciada e que aproveitam as oportunidades nesta lógica, mais de que muitos empresários portugueses à nível de PME's cuja focagem ainda está muito restrita ao mercado nacional ou mesmo local. O nível de relacionamento com empresas portuguesas é significativo, embora seja menos densa, enquadrando-se sobretudo numa lógica de cliente e menos de fornecedor. No entanto, é claro que não existem relações de parceria apesar das potenciais vantagens que uma tal relação poderia trazer quer no plano interno quer na abordagem do mercado chinês ou até europeu.

- O nível de **relacionamento dos empresários chineses com a RPC** é intenso, privilegiando as zonas de origem dos emigrantes. O resultado mais significativo é que essas relações não se limitam a um plano social mas têm cada vez mais uma dimensão económica quer ao nível comercial quer, ainda mais relevante, ao nível do investimento directo na China. Com efeito, cerca de 1/5 dos empresários chineses têm investimentos na China, motivados pelas oportunidades de negócio associadas ao crescimento da economia e pela diversificação num sector de negócio diferente daquele em que operam em Portugal. Esta intensificação dos laços económicos com a China traduz uma convergência de interesses dos empresários chineses em Portugal e das autoridades regionais na China, uma vez que aqueles desempenham funções estratégicas como portas de entrada de exportações da RPC na Europa e como angariadores de investimento estrangeiro. O associativismo chinês tem uma ligação muito estreita e uma função instrumental para a dinamização das relações económicas entre os empresários chineses em Portugal e a China. É interessante notar que o associativismo chinês em Portugal tem objectivos essencialmente externos e não tanto internos, servindo fundamentalmente para fortalecer as relações privilegiadas com o governo chinês e as autoridades regionais, concedendo aos dirigentes um estatuto especial e um tratamento mais favorável. Em consequência, o associativismo em Portugal não tem sido tanto utilizado como instrumento perante o país de acolhimento para expressar interesses comuns junto das autoridades portuguesas ou para organizar serviços para os associados, o que gera em casos extremos o reconhecimento da associação junto do governo chinês sem que a mesma tenha uma existência legal em Portugal.



Relatório sobre as [Comunidades Chinesas em Portugal](#)

Livro [A Comunidade de Negócios Chinesa em Portugal](#)