

Ásia

***Chinese overseas* - Parceiros de negócios na República Popular da China**

Luís Boavida

Estas comunidades detêm um rico património informativo sobre o mercado chinês, muito bem guardado no interior das redes de negócios, só o partilhando na base das relações de confiança mútua e de lealdade muito estreitas. A dinâmica do chamado "milagre asiático" radica, em boa medida, no fenómeno das comunidades de negócios chinesas da diáspora –os *Chinese Overseas*, que têm sabido impor-se numa economia internacional cada vez mais global, interdependente e competitiva com enorme mestria.

Nesta imensa "aldeia global", em que o papel dos actores transnacionais não soberanos se vem reforçando, a problemática destas comunidades empresariais assume um particular interesse por três razões fulcrais.

Em primeiro lugar, numa época em que as migrações internacionais suscitam um maior e justificado interesse, a implantação multipolar destas comunidades aviva a curiosidade quer da parte das autoridades dos países de fixação, quer entre os académicos e investigadores de todo o mundo. No debate sobre a problemática das migrações internacionais, os *Chinese Overseas* constituem um caso particularmente interessante e algo paradoxal, dado que tendem a ser vistos como não problemáticos, como um exemplo de sucesso, apesar do seu relativamente baixo nível de integração nos países de fixação fora do continente asiático.

Em segundo lugar, esse interesse é uma consequência directa da emergência da República Popular da China (RPC) como potência global, com uma das economias mais pujantes das últimas duas décadas, com um mercado interno em plena expansão e com um peculiar e estável processo de transição de uma economia de direcção central para uma moderna economia de mercado, constituindo, na actualidade, um dos locais mais atractivos para novos investimentos.

Finalmente, dado o seu carácter interpolar funcionando numa lógica de *network* por diferentes regiões do mundo, com particular realce para a forma como se ramificam e articulam por todo o Sudeste Asiático e os poderosos vínculos que mantêm com os ancestrais locais de origem na China, oferecem às empresas ocidentais, interessadas

naqueles mercados, potenciais parceiros para a viabilização de adequadas e eficientes estratégias de penetração em mercados emergentes e dinâmicos mas ainda parcialmente fechados e imperfeitos.

Historicamente, as diversas comunidades da diáspora chinesa espalhada por diversos quadrantes do globo derivam de diversas vagas migratórias provenientes de diferentes regiões da China, motivadas, segundo padrões específicos, consoante o período histórico, por factores de ordem económica, social e cultural.

No caso europeu, foi no pós-Segunda Guerra Mundial, com a implosão das independências e do contexto turbulento em que decorreram e se consolidaram, particularmente no Sudeste Asiático, que se desenvolveram motivações mais fortes para os migrantes chineses, sobretudo em direcção às antigas potências coloniais europeias.

Mas é a partir da década de oitenta e com maior visibilidade na década seguinte que as migrações chinesas com destino à Europa entram numa fase quantitativa e qualitativamente diferente. A Europa passa a integrar efectivamente as rotas e os locais de destino destes novos fluxos de migração em massa. Por um lado, aumentam os fluxos quer legais quer clandestinos, por outro, as áreas de origem e a experiência socioeconómica dos novos migrantes diversificam-se significativamente. Às tradicionais zonas de origem dos *Chinese Overseas* (as províncias costeiras de Zhejiang, Fujian e Guangdong) acrescentam-se novas áreas urbanas, particularmente das províncias do Nordeste, onde se faz sentir uma aguda crise socioeconómica, motivada sobretudo pelas reformas económicas recentemente empreendidas e que incluem o encerramento de numerosas empresas estatais não rentáveis; aos velhos grupos socioeconómicos juntam-se novos tipos cosmopolitas de emigrantes (estudantes, bolsistas, empresários, profissionais qualificados).

De acordo com estimativas mais gerais, a diáspora chinesa, contaria, em meados dos anos 90, com cerca de 55 milhões de indivíduos espalhados por diversos países. Porém, não incluindo os chineses de Hong Kong, Macau e Taiwan, e segundo dados do *Overseas Chinese Affairs Commission* de Taiwan, esses números baixam para 34,5 milhões em finais de 1999, dos quais 968 mil na Europa. Em Portugal, de acordo com o Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF) estavam registados, em finais de 2002, 8.461 cidadãos chineses.

Mas mais do que o peso demográfico é o seu peso económico que os torna importantes, particularmente no Sudeste Asiático, onde apesar de pouco numerosos, detêm um significativo poder económico na maioria dos países da região onde se implantaram, controlando a vasta maioria dos stocks de capitais (ver quadro), envolvendo-se sobretudo nos sectores do comércio em geral e dos serviços, mas também nos ramos bancário e imobiliário. Entre os grupos económicos de *Chinese Overseas* operando a partir do Sudeste Asiático, mas com interesses em diversos locais, particularmente em Hong Kong destacam-se os grupos Kuok e Kerry da Malásia, Lippo e Salim da Indonésia e Charoen Pokphand e Sophonpanich da Tailândia.

Na América do Norte, para além das tradicionais áreas de negócios, os *Chinese Overseas* têm actualmente influência no sistema bancário e no mercado de acções, começando também, progressivamente, a posicionar-se em áreas das tecnologias de informação. Segundo dados do Dun&Bradstreet, das 11.443 empresas *high-tech* estabelecidas em Silicon Valley em 1998, 2.001 (17%) eram dirigidas por chineses étnicos. Na Europa, o impacto económico destas comunidades, se bem que crescente, é ainda restrito, fazendo-se sentir fundamentalmente ao nível da restauração, do pequeno comércio retalhista, do comércio grossista e da indústria do vestuário.

Um fenómeno que se vem desenvolvendo em volta de Hong Kong nas últimas décadas é a sua emergência como capital das redes de negócios dos *Chinese Overseas*, posicionando-se, de forma concertada e articulada, como ponto focal e plataforma giratória dos investimentos e estratégias de expansão na RPC e nos mercados internacionais de capitais. Paralelamente, a partir de Hong Kong estes *networks* organizam uma avançada base de dados informativa sobre os mercados que classificam como mais atractivos, *know-how* fundamental para conquistarem decisivas vantagens competitivas nos seus negócios.

Por tudo isto, a partir do final da década de setenta, com o início do movimento de reformas e dos programas das "quatro modernizações", Pequim passou a privilegiar o envolvimento dos *Chinese Overseas* na melhoria dos níveis científico e tecnológico da RPC e no investimento de capitais na modernização do tecido industrial do país, corrigindo, deste modo, as políticas erróneas e as perseguições do período da Revolução Cultural.

O óbvio sucesso dos empresários de etnia chinesa nos países de acolhimento deve-se a muitos e variados factores, interligados e variando na sua importância relativa de acordo com o tempo e o lugar.

Um primeiro factor explicativo deste sucesso reside no facto destas comunidades estabelecerem a sua própria ordem, através da criação de uma cadeia de organizações informais, nomeadamente sociedades de ajuda mútua, e de redes que suportam e desenvolvem os seus interesses. Esta habilidade tem-nos tornado particularmente competitivos em ambientes onde a infraestrutura administrativa e legal, factor exógeno determinante para qualquer negócio prosperar, é relativamente pouco desenvolvida.

Através destas extensas redes, frequentemente espalhadas por vários países do mundo, estes empresários penetram inteligentemente nos mercados mais remotos, mobilizando capital e ocupando os nichos de mercado mais lucrativos. Operando num grau significativo dentro das suas próprias redes, conseguem minimizar os custos de transacção. Nestas circunstâncias, o elemento confiança desenvolve-se naturalmente, protegendo cada membro da rede dos efeitos negativos de factores exógenos.

Outro factor importante tem a ver com a preponderância da pequena e média empresa de tipo familiar, com uma estrutura extremamente simples e flexível que permite responder de forma célere e efectiva a mudanças conjunturais face à forte e crescente turbulência da ordens económica e financeira internacionais.

Além disso, os empresários *Chinese Overseas* optam por uma inteligente diversificação de riscos, investindo em várias áreas de negócios e em diversos países, podendo em caso de qualquer adversidade, desviar investimentos para outras áreas de negócios ou para outras economias em alta conjuntura.

O sucesso destas comunidades de negócios não se deve apenas a elas próprias. Os diversos governos dos países onde estão radicadas, com particular relevância para os do Sudeste Asiático, têm também jogado um importante papel na criação de um ambiente sustentável à intensificação das interacções entre elas, ao seu talento comercial e ao aprofundamento das suas vantagens competitivas. Em alguns casos, essas vantagens são intensificadas pelo desenvolvimento de relações simbióticas com as elites políticas locais. Esta situação desenvolve-se de forma natural dado o poder económico destes empresários na maior parte das economias do Sudeste Asiático e a sua tendência para evitar desempenhar um papel político directo.

A RPC constitui um local extremamente atractivo para novos investimentos não só pelas condições favoráveis oferecidas pelas Zonas Económicas Especiais (ZEE), em termos de benefícios fiscais e aduaneiros, mas também pela existência de uma mão-de-obra barata, disciplinada e relativamente bem qualificada, pelo enorme potencial do seu mercado interno ditado pelas taxas de crescimento e pela enorme massa humana existente, ávida de novos padrões de consumo e pela estabilidade política que o Partido Comunista e o Governo têm conseguido impor.

Dado o crescente interesse no aprofundamento das relações de cooperação económica e cultural euro-chinesas por parte da União Europeia, claramente expresso no paper da Comissão Europeia de Setembro de 2003 "*A maturing partnership: shared interests and challenges in EU-China relations*", e as imensas dificuldades que as empresas europeias, particularmente as PME, sentem no acesso ao mercado chinês, situação que se prende essencialmente com a prevalência de diferentes culturas de negócios entre parceiros distintos, as comunidades de negócios chinesas implantadas na Europa jogam um papel de relevo no estabelecimento de uma estratégia de parceria.

Esta opção resultará da posição privilegiada que estas comunidades gozam no acesso ao mercado chinês, resultante das suas redes de contactos no interior da China, das suas ligações com as autoridades chinesas e do seu *know-how* da cultura de negócios ocidental e chinesa. De facto, estas comunidades detêm um rico património informativo sobre o mercado chinês, muito bem guardado no interior das redes de negócios, só o partilhando na base de relações de confiança mútua e de lealdade muito estreitas (*guanxi*). Ganhar essa confiança será o objectivo primeiro para o estabelecimento das parcerias. Por seu lado, e apesar da preferência conferida aos negócios no interior das redes que controlam, os *Chinese Overseas* estão dispostos a ligar-se a parceiros não-chineses. Parcerias com empresários ocidentais podem-lhes proporcionar um acesso mais fácil e efectivo a novas tecnologias, estratégias de marketing e experiência organizacional, assim como a entrada nos seus mercados domésticos.

E esta estratégia, por razões já anteriormente descritas, poderá igualmente estender-se aos países do Sudeste Asiático que despertem maior interesse aos empresários europeus.