

Origem dos empresários e características do negócio

Publicação: [O Mundo em Português Nº59](#)

Data de Publicação: Agosto/Setembro de 2005

Autor: Miguel Santos Neves

A crescente integração e o reforço da competitividade chinesa na economia global tem levado à emergência na Europa de uma visão da China como ameaça, associada a um discurso proteccionista que não só é inadequado como prejudica uma análise das oportunidades que este processo oferece para a UE e para as empresas europeias. Em geral, prevalece uma deficiente compreensão das bases da competitividade da economia chinesa, que envolvem factores complexos e processos de longa duração. Um dos factores mais relevantes para o sucesso da internacionalização da China relaciona-se com o papel e dinamismo dos overseas chineses, as comunidades de negócios chinesas espalhadas pelo mundo, cuja acção tem sido determinante para o sucesso económico chinês, desde o início das reformas, em finais dos anos 70.

Em Portugal, a comunidade de negócios chinesa tem vindo a crescer, sobretudo desde finais dos anos 90, quando se intensificaram os fluxos da segunda vaga de imigração. Esta comunidade caracteriza-se pela heterogeneidade, envolvendo três sub-grupos distintos, e por um elevado nível de empreendedorismo, actuando maioritariamente no sector dos serviços, embora se registem sinais de entrada gradual no sector industrial. As empresas chinesas são essencialmente micro e pequenas empresas, mas com uma filosofia empresarial muito diferente dos padrões tradicionais das PME's, na medida em que têm um elevado nível de internacionalização e actuam numa lógica integrada do mercado único europeu, maximizando as oportunidades a este associadas.

Estes são alguns dos resultados fundamentais do projecto de investigação desenvolvido, entre 2003-2005, pelo Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais (IEEI) e pelo Centro de Estudos das Migrações e Relações Interculturais (CEMRI), Universidade Aberta, sobre «A comunidade de negócios chinesa em Portugal: implicações para a política externa portuguesa e as relações bilaterais Portugal-China». O presente artigo constitui o primeiro de uma série de três em que, de forma sucinta, serão apresentados os resultados fundamentais do projecto.

Origem do empresário

A análise dos resultados dos questionários permite concluir que, relativamente ao universo da amostra, a grande maioria dos empresários chineses, mais de 4/5, provém da República Popular da China (RPC), surgindo em segundo lugar os empresários provenientes de Hong Kong e de Moçambique e em terceiro lugar os empresários provenientes de Macau.

Neste contexto, é possível afirmar que a comunidade de negócios chinesa não é um todo homogéneo mas antes diversificado, incluindo três sub-grupos distintos: os empresários oriundos de Moçambique, que chegaram a Portugal nos anos 70; os empresários chineses da RPC, o grupo dominante, constituído na sua maioria por originários da província de Zhejiang, cuja imigração se iniciou nos anos 80; e os empresários provenientes do triângulo do Sul da China, na década de 90 (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. Têm identidades diferentes e funcionam de forma separada, com um baixo nível de interação entre si. 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. 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.

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, que escolheu Portugal com base nas oportunidades de negócio.

Relativamente aos empresários com origem na RPC, a grande maioria é proveniente da província de Zhejiang, localizada a sul de Shangai, a qual representa 73%, quase $\frac{3}{4}$, do total dos empresários da RPC e 61% do total dos inquiridos. No seio da província de Zhejiang existem duas cidades/regiões dominantes: a cidade portuária de Wenzhou, que representa 35% do total de empresários provenientes de Zhejiang, e a zona rural

de Qingtian, com 22%. Estes resultados confirmam os dados disponíveis relativos a outros países europeus que revelam que Zhejiang é uma das origens dominantes dos imigrantes chineses.

Estas regiões, nomeadamente Wenzhou e Qingtian, têm uma estratégia de «especialização na emigração» e uma política activa de apoio e estímulo à emigração. Considera-se que o papel dos Overseas Chinese é essencial para o desenvolvimento das regiões, quer em termos comerciais e de expansão das exportações, quer em termos de investimento directo estrangeiro, já que os emigrantes desempenham um papel crucial como investidores e como factores de mobilização de investimento estrangeiro não chinês. Neste sentido, as autoridades locais criaram políticas públicas relativamente sofisticadas de apoio que envolve, nomeadamente, a formação específica de candidatos à emigração, com cursos de formação na língua e cultura do país de destino bem como na área da gestão e do empreendedorismo. A emigração é claramente encarada como um investimento da região.

Relativamente ao tempo de permanência em Portugal, a análise dos questionários revela que a maioria dos empresários chineses (56%) está em Portugal há menos de 9 anos, tendo chegado durante a segunda metade da década de 90. Se a estes se juntarem os que se encontram no país há 10-14 anos, conclui-se que quase $\frac{3}{4}$ dos empresários (72%) se radicaram em Portugal após 1990. Contudo, existe também um grupo de empresários que se encontra em Portugal há mais de 15-20 anos e que representa cerca de um quinto do total. Este dado confirma a existência de uma primeira vaga de imigração com origem na RPC, na década de 80, de menor intensidade e cuja natureza e motivação é muito diferente da segunda vaga, dos anos 90.

Sectores de actividade

Relativamente aos sectores de actividade mais importantes, os resultados do questionário confirmam o claro predomínio do sector terciário. Com efeito, 94% dos empresários estão envolvidos nos serviços, registando-se mudanças nos sub-sectores dominantes dentro desta categoria. Existe, contudo, um novo dado particularmente significativo e que importa realçar: a emergência de investimento e entrada de empresários chineses no sector secundário, particularmente na indústria transformadora em Portugal.

Uma das conclusões mais interessantes é que o sector da restauração, dominante durante as décadas de 80 e 90, foi ultrapassado pelo comércio a retalho e grossista, registando-se uma diversificação de actividades dos empresários chineses. Para este facto terá contribuído a saturação do sector da restauração, caracterizado por uma

crescente concorrência e redução drástica das margens de lucro, que tinha atraído a maioria dos investimentos dos empresários chineses vindos de Moçambique na década de 70, bem como dos empresários provenientes da China na década de 80. Existe, assim, um novo padrão de investimento que emerge com a segunda vaga de imigração chinesa. O crescimento do peso do comércio a retalho deve-se no essencial aos fluxos mais recentes de imigrantes, fundamentalmente provenientes da província de Zhejiang, associado à proliferação das lojas chinesas por várias cidades do país que se especializaram na venda de produtos de baixo preço e consumo corrente. Nessa medida, a estratégia destes empresários foi aproveitar as oportunidades geradas pelo ciclo económico, na medida em que a recessão e o decréscimo do rendimento disponível levaram à procura de produtos com aquelas características.

O comércio no seu conjunto tem um peso de 66%, representando o comércio a retalho 26%, o comércio grossista 24,5% e as actividades de import-export 16%. Estes dados revelam uma certa sofisticação desta actividade, que não se limita nem ao pequeno comércio nem ao comércio nacional. Pelo contrário, as actividades de import-export reflectem relações crescentes com a China e com outros países da UE. O comércio grossista não se limita à comunidade chinesa mas fornece crescentemente pequenos comerciantes portugueses. Verifica-se uma forte concentração de empresas chinesas de comércio grossista na região de Porto Alto, próximo de Lisboa, e na região do Grande Porto, sobretudo Vila do Conde. Em regra, as empresas chinesas funcionam numa escala mais alargada que o mercado nacional, nomeadamente ibérica e europeia, e atingiram um certo grau de sofisticação na medida em que adoptam uma perspectiva de cadeia de valor alargada.

Em relação à indústria, os dados revelam a concretização de investimentos em sectores trabalho-intensivos em que os empresários chineses têm know-how, a grande maioria localizados na zona Norte, e fazem uso do acesso privilegiado aos inputs que importam da China. No âmbito das entrevistas realizadas, foram identificados casos de investimento industrial nas áreas de têxteis e vestuário (Vila do Conde na zona Norte e Grande Lisboa, Mem Martins e Charneca da Caparica), calçado (São João da Madeira), mármore (Pêro Pinheiro) e produtos alimentares (fábrica de tofu no Cacém). De notar que ocorreram fenómenos semelhantes noutros países europeus, nos anos 90, nomeadamente em Itália, com particular destaque para a indústria de têxtil e vestuário em Prato, na vizinhança de Florença, onde em 2003 existiam 1278 empresas chinesas na indústria de confecções e vestuário e 131 empresas na indústria têxtil as quais representam 82% do total de empresas chinesas em actividade. A estratégia de fundo que está por detrás desta entrada em sectores em crise, sensíveis na União Europeia,

com maior propensão para níveis mais elevados de protecção ou proteccionismo, não está ainda devidamente clarificada. Uma hipótese é que este investimento funcione como forma de ultrapassar barreiras comerciais, produzindo no mercado de destino. Nesse caso, à semelhança do que sucedeu em Macau e em Hong Kong nos anos 90, os empresários importariam bens quase finais da China e limitar-se-iam a executar a última fase de etiquetagem, embalagem e comercialização em Portugal. O produto final é então qualificado como made in EU.

No que respeita à dimensão das empresas, medida apenas em termos do número de trabalhadores uma vez que a obtenção de informação sobre o volume de negócios se revelou extremamente difícil, conclui-se que todas as empresas são PME's, embora se distingam três grupos diferenciados. O grupo dominante são as micro-empresas, entre 1-10 trabalhadores, com 70%, figurando em segundo lugar as pequenas empresas entre 11-50 com 28% e em último lugar as médias empresas com 51-250 trabalhadores com apenas 1%. Tratam-se tipicamente de empresas familiares, não só porque o capital e a gestão são controlados por um núcleo familiar, mas também porque cerca de 50% dos trabalhadores são familiares do empresário. Assim, no caso dos empresários chineses em Portugal, confirma-se a importância que tradicionalmente os guanxi têm para a estruturação do negócio.

Podemos pois afirmar que as empresas chinesas são tipicamente microempresas e pequenas empresas (com uma estrutura de decisão centralizada) de cariz familiar. Contudo, tal não implica que não existam empresários com alguma dimensão, até internacional. Estes empresários, na linha do modelo de organização empresarial chinesa, optam por um 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 diversas zonas do país; e diversificação sectorial com diferentes empresas a operar de forma articulada em sectores diferenciados.

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 do aproveitamento de oportunidades de negócio noutros países europeus. Conclui-se, portanto, que os empresários chineses têm uma visão à escala europeia muito mais pronunciada e aproveitam mais as oportunidades nesta lógica do que muitos empresários portugueses, ainda muito centrados no mercado nacional ou mesmo local.

O nível de internacionalização das empresas chinesas é significativo, e muito superior (quase o triplo) ao nível de internacionalização das PME's portuguesas, quer no espaço europeu quer noutros continentes. A investigação permite concluir que o relacionamento dos empresários chineses com a RPC é intenso, privilegiando as zonas de origem. 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. O relacionamento da comunidade de negócios chinesa com a China será precisamente o tema do próximo artigo.