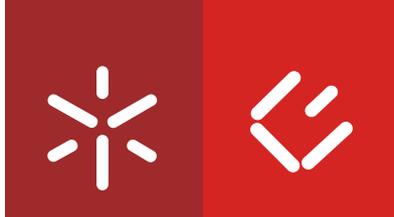




Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

João Miguel Oliveira Faria

**A Presença Económica da China
em Portugal (2001-2018)**



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

João Miguel Oliveira Faria

**A Presença Económica da China
em Portugal (2001-2018)**

Dissertação de Mestrado
Mestrado em Negócios Internacionais

Trabalho efetuado sob a orientação da
Professora Doutora Maria Helena Guimarães

DIREITOS DE AUTOR E CONDIÇÕES DE UTILIZAÇÃO DO TRABALHO POR TERCEIROS

Este é um trabalho académico que pode ser utilizado por terceiros desde que respeitadas as regras e boas práticas internacionalmente aceites, no que concerne aos direitos de autor e direitos conexos.

Assim, o presente trabalho pode ser utilizado nos termos previstos na licença abaixo indicada.

Caso o utilizador necessite de permissão para poder fazer um uso do trabalho em condições não previstas no licenciamento indicado, deverá contactar o autor, através do RepositóriUM da Universidade do Minho.

Licença concedida aos utilizadores deste trabalho:



Atribuição-NãoComercial-SemDerivações

CC BY-NC-ND

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Agradecimentos

Uma das primeiras lembranças que tenho da minha entrada na academia Minhota é o hino da Universidade que num dos seus versos refere que “estes anos são viagem”, viagem esta que em muito contribuiu para a pessoa que sou, na qual atravessei muitos desafios e obstáculos, mas também criei momentos para a vida toda.

Esta minha dissertação marca o fim, pelo menos para já, da minha viagem na muito nobre Universidade do Minho e como tal há agradecimentos que tenho impreterivelmente de fazer.

Primeiramente, um agradecimento especial à minha orientadora, professora doutora Maria Helena Guimarães, que foi sem dúvida a melhor orientadora possível, quero agradecer toda a paciência que teve comigo, aconselhando-me sempre da melhor forma no desenvolvimento da dissertação.

Tenho a sorte de ter sido desde sempre acompanhado nesta viagem por pessoas incríveis e que sempre estiveram ao meu lado, por isso aqui ficam os meus sinceros agradecimentos a todos os meus amigos tanto do Mestrado como da Licenciatura, que percorreram este caminho longo comigo e me fizeram aprender, desenvolver e crescer ao longo dos anos.

Quero também agradecer a toda a minha família que sempre me apoiou a continuar os estudos, e em destaque agradecer aos meus pais e ao meu irmão por mostrarem um apoio incondicional desde o início.

DECLARAÇÃO DE INTEGRIDADE

Declaro ter atuado com integridade na elaboração do presente trabalho acadêmico e confirmo que não recorri à prática de plágio nem a qualquer forma de utilização indevida ou falsificação de informações ou resultados em nenhuma das etapas conducente à sua elaboração.

Mais declaro que conheço e que respeitei o Código de Conduta Ética da Universidade do Minho.

A Presença Económica da China em Portugal (2001-2018)

Resumo

As relações luso-chinesas iniciam-se em 1979 com o desenvolvimento da transição do território de Macau para a soberania chinesa. Até então, as relações entre Portugal e a China eram praticamente nulas, mas o período “Pós-Macau” desencadeou a possibilidade estreitar as relações económicas entre os dois países. Na minha dissertação irei abordar os primeiros passos dados pelo Governo chinês para a internacionalização das suas empresas, nomeadamente as suas estratégias *Go Global Policy*, *China 2025* e *OBOR*. Enquadraremos essa abordagem nas principais teorias da internacionalização e modos de entrada, tendo verificado especificidades no caso das empresas chinesas. Concomitantemente pretendo debruçar-me sobre o papel que Portugal tem nos planos económicos futuros da China, fazendo uma análise da evolução do quadro institucional das relações económicas entre os dois países.

No final realizarei uma análise dos maiores investimentos e investidores da China em Portugal, e rematarei a minha dissertação fazendo uma análise do fluxo de importações provenientes da China para cada região NUT2 de Portugal e por sector, fazendo uma análise que cremos ser a primeira a ser disponibilizada com este tipo de desagregação geográfica e setorial.

Palavras-Chave: China; Importação; Internacionalização; Investimento; Relações Económicas

The economic presence of China in Portugal (2001-2018)

Abstract

Portuguese-Chinese relations began in 1979 with the development of the transition process from Macau to Chinese sovereignty. Until then, relations between Portugal and China were practically nil, but the “Post-Macau” period triggered the possibility of strengthening economic relations between the two countries. In my dissertation, I will address the first steps taken by the Chinese Government to internationalize its companies, namely its Go Global Policy, China 2025 and OBOR strategies. We will frame this approach in the main theories of internationalization and entry modes, having verified specificities in the case of Chinese companies. At the same time, I intend to focus on the role that Portugal has in China's future economic plans, analyzing the evolution of the institutional framework for economic relations between the two countries.

In the end I will carry out an analysis of the biggest investments and investors from China in Portugal, and I will conclude my dissertation analyzing the flow of imports from China to each NUT2 region of Portugal by sector, making an analysis that we believe to be the first available with this type of geographical and sectoral breakdown.

Key words: China; Economic Relations; Imports; Internationalization; Investment

Índice

1-Introdução.....	1
1.1 Contextualização Temática e Objetivos	1
1.2 Estrutura da Dissertação	3
1.3- Metodologia.....	4
2. Revisão de Literatura.....	5
2.1. O que é a Internacionalização?	5
2.2 Motivações para a Internacionalização	6
2.3. Teorias sobre a Internacionalização.....	7
2.3.1 - Modelo de Uppsala	8
2.3.2 - Modelo eclético.....	9
2.4 Modos de Entrada	10
2.4.1- Exportação	11
2.4.2- Investimento Direto Estrangeiro.....	12
2.4.3- Aquisição	13
2.4.4 - <i>Joint-Venture</i>	14
2.4.5- Investimento <i>Greenfield</i>	15
3. A internacionalização das empresas chinesas	16
3.1- <i>Go Global Policy</i>	17
3.2 China 2025.....	18
3.3- As teorias da internacionalização e o caso das empresas chinesas.....	19
3.4 Modos de Entrada preferenciais das empresas chinesas	25
4. A economia chinesa desde a entrada da China na OMC.....	28
4.1 A “Nova Rota da Seda” (<i>The One Belt, One Road Initiative</i>)	30
5. As relações económicas da China com Portugal	33
5.1- Enquadramento histórico – A presença portuguesa em Macau	33
5.2.1- Acordo Quadro de Cooperação entre a Portugal e a RAEMRPC (2001)	34
5.2.2- Acordo de Cooperação Económica (2005).....	35
5.2.3- Acordo de 2018 “17 memorandos”	37
5.3- Programa Golden Visa.....	38
5.4- A nova Rota da Seda e Portugal	41
5.5- As principais investidoras chinesas em Portugal e o seu significado na economia portuguesa	49
6. As Importações Portuguesas provenientes da China – uma análise sectorial por NUT2	52
6.1- Lisboa	54
6.2- Norte	57

6.3- Centro	60
6.4- Alentejo	63
6.5- Algarve	66
6.6- Região Autónoma da Madeira	68
6.7- Região Autónoma dos Açores	71
7- Conclusão	76
8- Referências Bibliográficas	79
9- Anexos	89

Lista de Tabelas

TABELA 1- FLUXOS E STOCK DE INVESTIMENTO DIRETO DA CHINA EM PORTUGAL EM MILHÕES € (2015-2019).....	49
TABELA 2- EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS DA CHINA (2005-2018).	53
TABELA 3- IMPORTAÇÕES PORTUGUESAS DA CHINA POR NUT2 (2005-2018).....	53
TABELA 4- VALORES TOTAIS DE LISBOA POR SECÇÃO/1 LETRA CAE.....	54
TABELA 5- VALORES TOTAIS DE LISBOA POR DIVISÃO/2 DÍGITOS CAE.....	55
TABELA 6- VALORES TOTAIS DE LISBOA POR GRUPO/3 DÍGITOS CAE	56
TABELA 7- VALORES TOTAIS DO NORTE POR SECÇÃO/1 LETRA CAE	57
TABELA 8-VALORES TOTAIS DO NORTE POR DIVISÃO/2 DÍGITOS CAE	58
TABELA 9- VALORES TOTAIS DO NORTE POR GRUPO/3 DÍGITOS CAE.....	59
TABELA 10- VALORES TOTAIS DO CENTRO POR SECÇÃO/1 LETRA CAE	60
TABELA 11- VALORES TOTAIS DO CENTRO POR DIVISÃO/2 DÍGITOS CAE.....	61
TABELA 12- VALORES TOTAIS DO CENTRO POR GRUPO/3 DÍGITOS CAE	62
TABELA 13- VALORES TOTAIS DO ALENTEJO POR SECÇÃO/1 LETRA CAE	63
TABELA 14- VALORES TOTAIS DO ALENTEJO POR DIVISÃO/2 DÍGITOS CAE	64
TABELA 15- VALORES TOTAIS DO ALENTEJO POR GRUPO/3 DÍGITOS CAE.....	65
TABELA 16- VALORES TOTAIS DO ALGARVE POR SECÇÃO/ 1 LETRA CAE	66
TABELA 17- VALORES TOTAIS DO ALGARVE POR DIVISÃO/2 DÍGITOS CAE	67
TABELA 18- VALORES TOTAIS DO ALGARVE POR GRUPO/3 DÍGITOS CAE.....	68
TABELA 19- IMPORTAÇÕES DA REGIÃO AUTÓNOMA DA MADEIRA POR SECÇÃO/1 LETRA CAE.....	69
TABELA 20- IMPORTAÇÕES DA REGIÃO AUTÓNOMA DA MADEIRA POR DIVISÃO/2 DÍGITOS CAE.....	69
TABELA 21- IMPORTAÇÕES DA REGIÃO AUTÓNOMA DA MADEIRA POR GRUPO/3 DÍGITOS CAE	70
TABELA 22- IMPORTAÇÕES DA REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES POR SECÇÃO/1 LETRA CAE	71
TABELA 23- VALORES TOTAIS DA REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES POR DIVISÃO/2 DÍGITOS CAE.....	72
TABELA 24 - VALORES TOTAIS DA REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES POR GRUPO/3 DÍGITOS CAE	73

Lista de Gráficos

GRÁFICO 1- PRINCIPAIS NACIONALIDADES DE ATRIBUIÇÃO DE VISTOS GOLD (2012-2019).....	39
GRÁFICO 2- AUTORIZAÇÕES DE RESIDÊNCIA PARA INVESTIMENTO	40

Lista de abreviaturas

AICEP- Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

ARI- Autorização de Residência para Atividade de Investimento

CAE- Classificação Portuguesa de Atividades Económicas

CTG- China Three Gorges

EDP- Energia de Portugal

I&D- Investigação e Desenvolvimento

IDE- Investimento Direto Estrangeiro

MOFERT- Ministry of Foreign Economic Relations and Trade

NUT- Nomenclatura das Unidades Territoriais

OBOR- One Belt, One Road

OCDE- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

OMC- Organização Mundial do Comercio

OLI- *Ownership-Location-Internalization*

1-Introdução

1.1 Contextualização Temática e Objetivos

A transição do território de Macau para China marca a gênese da relação entre Portugal e a China, que desde então tem crescido de forma exponencial. Cada vez mais verificamos uma presença chinesa no território português, que primordialmente começara apenas por pequenas lojas, até aos dias de hoje, onde o investimento já se verifica notoriamente nos mais variados setores, e as importações começam a ter uma expressão crescente.

As reformas implementadas a partir de 1979 pelo governo chinês permitiram que a China se começasse a desenvolver e se inserisse na economia internacional. No ano de 2001 torna-se membro da Organização Mundial do Comércio. A entrada da China na OMC permitiu e desencadeou a sua presença em quase todos os “cantos do mundo”, e a China é hoje membro de várias organizações como o Banco Europeu de Reconstrução e Desenvolvimento, o Banco Africano de Desenvolvimento, do Conselho de Cooperação Económica do Pacífico, tendo ainda assinado vários *Free Trade Agreements*, e consta como membro de vários organismos regionais e internacionais.

São várias as estratégias e reformas que a China foi implementado ao longo dos anos, mas de todas podemos destacar as três principais. Primeiramente a “*Go Global Policy*” que visa principalmente incentivar as empresas chinesas a internacionalizar-se (OCDE, 2008), a iniciativa China 2025 que tem como objetivo prioritário o desenvolvimento do setor industrial do país (Li & Pogodin, 2019) e finalmente a iniciativa *One Belt, One Road* (OBOR) que visa a expansão económica externa da China (Cai, 2017). Estas três estratégias refletem a evolução da China ao longo dos últimos anos, tendo evoluído de uma situação em que as suas atividades económicas se restringiam sobretudo ao seu país, e agora a cada ano que passa a China tenta envolver-se cada vez mais e “ganhar passo” sobre outros países, no âmbito de uma estratégia mais abrangente de expansão económica internacional.

Estas estratégias que a China foi elaborando tinham como objetivo não só o desenvolvimento e crescimento do país, mas também a criação de “laços” com outros países de forma a estabelecer relações económicas bilaterais e a reforçar relações plurilaterais e multilaterais.

Portugal surge como um possível parceiro forte devido à longa relação existente entre os dois países. Até aos dias de hoje já foram celebrados vários acordos entre os dois países e visitas entre membros de altos cargos dos respetivos governos, tanto em solo chinês como em solo português. O desenvolvimento do relacionamento parte muito da iniciativa da China que considera Portugal uma peça fundamental na sua estratégia OBOR, focando-se principalmente no porto de Sines e também no reforço da relação com Portugal para um possível alargamento desta sua estratégia à CPLP. Mas não é só através do OBOR que a China chega até Portugal. Nos últimos anos assiste-se a um crescimento ligeiro das importações provenientes da China demonstrando também que cada vez mais Portugal faz parte dos planos de internacionalização das empresas da China.

O objetivo deste trabalho é analisar a presença económica da China em Portugal – face ao desenvolvimento das relações institucionais luso-chinesas ao longo dos anos - tendo como foco principal da análise as importações portuguesas provenientes da China por NUT2. Pretende-se, assim proporcionar uma análise geograficamente mais desagregada e sectorialmente detalhada das importações portuguesas com origem na China. Embora em geral se associe a presença económica da China em Portugal ao seu investimento direto no país, o fluxo de importações é um indicador igualmente importante dessa presença. A desagregação por NUT2 e por sectores proporciona uma leitura mais completa do que uma mera análise de valores agregados.

1.2 Estrutura da Dissertação

Inicialmente irei fazer uma breve revisão de literatura sobre a internacionalização, as suas motivações, as teorias da internacionalização e os modos de entrada em mercados internacionais, concentrando o estudo no IDE, nas aquisições, nas exportações e *Joint Ventures* e no investimento *Greenfield*, dado serem estes os modos de entrada privilegiados pela China. Depois irei analisar a internacionalização das empresas chinesas e os seus modos de entrada preferenciais, face à estratégia de expansão económica global da China, onde se a iniciativa do presidente chinês - *One Belt, One Road Initiative* - que já é referida como a “Nova rota da seda”. Seguidamente debruço-me sobre a evolução da economia chinesa desde 2001 (ano da integração da China na OMC).

Começaremos por fazer referência às taxas de crescimento económico do país, às reformas internas implementadas e finalmente às suas implicações no plano económico externo.

De seguida analisarei as relações económicas entre a China e Portugal. Começarei por uma muito breve contextualização dos primórdios da relação entre China e Portugal, que eram sobretudo relações diplomáticas modestas. Só após a passagem do território de Macau para a soberania da China é que as relações luso-chinesas se desenvolveram de forma mais constante e crescente. Analisarei então os mais recentes e principais dados económicos relativos às várias dimensões desse relacionamento económico, em particular os indicadores de comércio, mas também de investimento.

Terminarei a dissertação fazendo uma análise da internacionalização da economia chinesa em Portugal. Proponho-me fazer uma análise do IDE chinês em Portugal e das exportações chinesas para o nosso país, por setor económico e em função da sua localização em Portugal, nomeadamente por NUT2.

Assim, a tese consistirá na análise detalhada e crítica das mais importantes dimensões da presença económica da China em Portugal, que se insere na sua estratégia de expansão económica externa.

Este meu estudo considera as relações económicas da China com Portugal como uma pesquisa em que tanto a dinâmica geral dos modos de entrada em mercados internacionais, quanto as estratégias específicas de envolvimento económico da China em Portugal estarão em análise, tentando demonstrar qual a influência desse mesmo relacionamento.

1.3- Metodologia

Na minha pesquisa irá predominar uma análise quantitativa das importações de Portugal provenientes da China com base numa base de dados fornecida pelo Instituto Nacional de Estatística. Serão também usadas informações estatísticas publicados em várias fontes. Nesta pesquisa quantitativa irei analisar dados estatísticos provenientes de várias entidades que analisaram as relações económicas entre estes dois países, tentando perceber quais os setores que são mais financiados por entidades chinesas, qual o nível de exportação e importação existente entre os dois países, e também verificar em que sectores em Portugal se encontra mais concentrado o investimento chinês. Da metodologia de investigação faz também parte a análise qualitativa, baseada em fontes secundárias, tal como relatórios e estudos publicados por várias entidades, notícias de imprensa escrita e online, conteúdo de entrevistas dadas a órgãos de comunicação social por entidades portuguesas e chinesas, e bibliografia académica.

Relativamente à análise qualitativa, farei inicialmente por uma revisão de literatura sobre modos de entrada em mercados internacionais, para enquadrar e perceber as formas de internacionalização privilegiadas pelas empresas chinesas. Farei uma análise comparativa entre os modos de entrada convencionais entre países ocidentais e as características destes modos de entrada no caso da China).

Far-se-á então a análise de como essa internacionalização, nomeadamente pela via do investimento, tem sido feita em Portugal. Serão utilizados dados de fontes como a AICEP (Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal), a MERICS (Instituto Mercator para Estudos sobre a China), o Banco de Portugal e a CCILC (Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa), INE (Instituto Nacional de Estatística) e a OMC (Organização Mundial de Comércio).

2. Revisão de Literatura

2.1. O que é a Internacionalização?

O tema de internacionalização é há muito tempo estudado. Apesar de haver uma “panóplia” de bibliografia para o conceito, dada a sua complexidade torna-se difícil a sua conceptualização. Assim, são vários os autores que têm colocado a internacionalização no centro dos seus estudos, surgindo várias definições. De acordo com Johanson & Vahlne (1977) internacionalização das empresas é um processo no qual há um aumento gradual do seu envolvimento internacional. Estes autores entendem que dentro do quadro de fatores económicos e comerciais, as características deste processo influenciam o padrão e o ritmo da internacionalização das empresas. Segundo Wind, Douglas & Perlmutter (1973) o termo internacionalização é um processo de determinadas atitudes ou operações das empresas associadas a estágios sucessivos, adaptando á evolução das suas atividades em mercados externos.

Várias interpretações foram surgindo ao longo dos anos, evidenciando este conceito como um processo, sequencial e ordenado, do desenvolvimento organizacional. Calof & Beamish (1995) defenderam que a internacionalização é um processo pela qual a empresa deve passar, no sentido de poder adequar as suas operações a nível estratégico, aos recursos ou até mesmo á estrutura onde pretende operar. Freire (1997) diz-nos que o processo de internacionalização deve desenrolar-se no mesmo seguimento que as competências e vantagens competitivas já utilizadas no mercado doméstico. Com isto, irão “reproduzir” as suas estratégias de mercado, bem como o seu valor nos países para onde se internacionalizam. Martín & López (2007), constataam que a decisão de “internacionalizar” é uma estratégia empresarial devido ao facto de haver uma reestruturação das atividades da empresa, introduzida pelas novas áreas de negócio. Para Mathews (2002), a internacionalização consiste no desenvolvimento gradual de uma empresa em negócios internacionais, com o objetivo de que essa participação internacional leve ao progresso da empresa. Isto está em concordância com o que Welford & Prescott referiam em 1994, em que afirmavam que a internacionalização é uma das várias estratégias de crescimento de uma empresa.

2.2 Motivações para a Internacionalização

Podemos dizer que a internacionalização envolve um processo longo, demorado e com várias implicações. Temos então de nos interrogar sobre quais as motivações que levam as empresas a procurar os mercados externos. Segundo Simões et al (2013) as motivações da internacionalização podem ser diversas, conjugando fatores internos e externos à empresa. Estes mesmos autores dizem que *“embora as motivações básicas sejam de natureza interna, na medida em que a internacionalização implica uma avaliação e uma decisão por parte da gestão da empresa, os fatores externos podem ter um efeito negativo ou facilitador na consideração das possibilidades de internacionalização”* (Simões et al 2013, pp: 26)

Czinkota, Ronkainen & Moffett (1999) apontam como principais motivações para a internacionalização um conjunto de onze fatores, que agrupam em motivações proativas e motivações reativas. As motivações proativas abrangem vantagens em termos de lucros, de tecnologia, os produtos únicos, a informação exclusiva, enquanto as motivações reativas incluem pressões da concorrência, o excesso da capacidade produtiva, a saturação do mercado doméstico e a proximidade de clientes.

Brito & Lorga (1999) dizem que os apoios governamentais, quer do país de origem, quer de destino, podem ajudar a despoletar o desejo de internacionalização. Alguns atores defendem que a internacionalização ocorre devido à existência de recursos disponíveis em mercados exógenos viáveis de serem explorados, como também pela saturação com o qual o mercado interno se depara (Hansson & Hedin, 2007).

2.3. Teorias sobre a Internacionalização

Quando abordamos o tema da internacionalização verificamos que existem vários modelos que são importantes para entender e explicar as implicações que a internacionalização traz. Vários autores desenvolveram teorias de forma a explicar o fenómeno da internacionalização, mas nenhuma dessas teorias conseguiu expor um modelo que se adaptasse a todas as realidades e que explicasse de forma completa a internacionalização. Todas as teorias desenvolvidas foram criticadas, o que levou ao seu desenvolvimento e ao aparecimento de novos modelos. De certa maneira, as teorias da internacionalização complementam-se e utilizam diferentes ferramentas para proporcionar uma explicação sobre processo de internacionalização das empresas. Autores como Andersen & Buvik (2002) e Carneiro & Dib (2007), afirmam que existem duas vertentes na área de estudos dos negócios internacionais que são a abordagem económica e a abordagem comportamental da internacionalização.

Quando abordamos as teorias económicas no processo de internacionalização verificamos que estas analisam como é organizado o investimento, a produção e o comércio internacional, concentrando-se na organização industrial, ou em fenómenos microeconómicos. Este “pensamento” foca em decisões lógicas para solucionar as interrogações relativas à internacionalização, com o objetivo de maximizar os retornos económicos. A abordagem comportamental diferencia-se das teorias económicas porque esta salienta a importância da organização das empresas para enfrentar o mercado internacional, centrando-se no “líder” (ou em quem toma as decisões) e no comportamento da empresa. Nesta abordagem todo o processo de internacionalização está dependente das atitudes, do conhecimento e atuação por parte de quem toma as decisões, sendo que, estes decisores procuram reduzir ao máximo os riscos sobre como e onde realizar a expansão.

De acordo com Ruzzier et al. (2006), a globalização está na origem do processo de internacionalização. Segundo estes autores, existem três forças que levam à globalização dos negócios: o aumento das tecnologias *low-cost* (melhor comunicação e informação o que levou a maior conhecimento de oportunidade económicas internacionais), a diminuição das barreiras comerciais (os “*Free-Trade Agreements*”

proporcionaram maior igualdade entre empresas) e maior liberdade no setor financeiro e as alterações de ordem política, económica e legislativa observadas no mundo (trouxeram novos mercados, mais oportunidades de crescimento e investimento)

2.3.1 - Modelo de Uppsala

O modelo de Uppsala aborda o processo de internacionalização afirmando que a empresa se internacionalizará de uma forma gradual e não imediata (Johanson & Vahlne, 1990; Johanson & Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson & Vahlne, 2009). De acordo com os autores, o fator que pode prejudicar mais o processo de internacionalização de uma empresa é o desconhecimento sobre o mercado externo para o qual se quer internacionalizar. Assim, quanto maior o grau de conhecimento sobre o mercado maior será o investimento feito pela empresa nesse mercado, uma vez que corre menos riscos. O processo de internacionalização das empresas do ponto de vista deste modelo deve-se sobre tudo às pressões de mercado, ou seja, a empresa começa a notar que o mercado interno já se encontra saturado e vê o mercado externo como uma nova fonte de rendimento ou lucro.

Este modelo demonstra que a internacionalização ocorre de uma forma gradual, iniciando-se primeiramente pelas exportações e que vai crescendo de acordo com a evolução do conhecimento do mercado. Para Johanson & Weidersheim-Paul (1975) existem quatro etapas sucessivas no processo de internacionalização:

- Não há atividades regulares de exportação;
- Desenvolvimento da atividade exportação de forma mais ativa, mas por via de agentes;
- Constituição de uma subsidiária de vendas;
- Constituição de uma subsidiária de produção.

O modelo também está relacionado com a “distância psíquica” que é abordado pelos autores Johanson & Wiedersheim-Paul (1974) e Johanson & Vahlne (1977) que a definem como um conjunto de fatores que dificultam ou não permitem o normal fluxo de informações entre os mercados, ou seja, diferenças de idioma, cultura, sistemas políticos, etc. As empresas terão que prestar mais atenção a estes fatores de forma a iniciar o seu processo de internacionalização escolhendo o mercado externo com menor distância psíquica.

Assim sendo, este modelo demonstra que a internacionalização decorre de uma forma gradual começando primeiramente pelas exportações e que vai evoluindo à medida que as empresas ganham conhecimento do mercado.

2.3.2 - Modelo eclético

Foram desenvolvidos vários estudos sobre as vantagens competitivas do negócio e sobre os fatores intrínsecos aos países externos. Um bom exemplo é a teoria eclética ou paradigma *Ownership-Location-Internalization* (OLI) de Dunning (1995,1998,2001).

De acordo com o autor, os gastos na informação, nas particularidades dos ativos e as imperfeições do mercado levaram as empresas a excluir os modos de entrada “tradicionais” (exportação, licenciamento, franchising...) em prol do IDE. Deste modo, a teoria de Dunning tenta entender a decisão de produzir ou não no estrangeiro, e pressupõe que, a empresa ao internacionalizar-se via IDE, deverá possuir três tipos de vantagens:

“Ownership Advantages” – São as vantagens específicas que a empresa tem internamente, isto é, características “próprias” que a diferenciam da concorrência. Estas especificidades podem ser ativos tangíveis ou intangíveis (por exemplo, controlo de ativos estratégicos como tecnologia, marca própria, capacidades de gestão);

“Location Advantages” – As vantagens de localização da empresa no exterior estão relacionadas com os benefícios/facilidades que ela pode ter, como: menores custos de produção, acesso a recursos e a infraestruturas, etc. A localização dos países tem um papel fundamental para determinar o local que irá receber as atividades da empresa mãe.

“Internalization Advantages” – São as vantagens nas quais as empresas percebem a utilidade da internalização dos mercados, para o desenvolvimento e uso das vantagens específicas do país recetor, ou seja, quanto maior as vantagens da internalização na empresa fora das suas fronteiras, maior comprometimento da empresa-mãe em investir na produção internacional

Assim, a internacionalização via IDE só se torna opção quando a empresa reúne em simultâneo estas três vantagens. Uma das críticas apontadas a este paradigma é o facto de estar direccionado para grandes empresas multinacionais.

2.4 Modos de Entrada

Uma empresa com base na avaliação de vantagens e desvantagens deverá tomar as suas decisões e compreender se no modelo escolhido, os benefícios não são superados pelos inconvenientes no momento de internacionalizar. As empresas devem analisar comparativamente as diferentes estratégias de entrada nos mercados, com base nos fatores que explicam a sua situação atual de mercado e da empresa (Martín & López, 2007). Diferentes modos de entrada vão implicar para a empresa diferentes níveis de comprometimento financeiro e de recursos e envolvimento operacional (Craig & Douglas, 2005).

Dependendo do tipo de empresa e produto, da localização, das suas capacidades e recursos, a forma mais adequada para a empresa se “tornar internacional” irá variar, e ela deverá avaliar os diferentes cenários e fazer escolhas estratégicas e funcionais. No processo de expansão de uma empresa, esta deve optar por uma entre duas estratégias genéricas: a empresa, com base nas suas características, deve escolher e perceber qual a chave do sucesso dos seus concorrentes e segui-los, ou evitar esses concorrentes concentrando-se em pequenos nichos de mercado (Nordstrom & Vahlne, 1992).

Adicionalmente, uma empresa que procure um novo mercado para desenvolver as suas atividades comerciais deverá ter em atenção que a sua estratégia de entrada nesse mercado deverá estar de acordo com as suas expectativas e as suas metas, e deverá estar na mesma linha da estratégia geral da empresa. Uma empresa poderá optar entre a exportação, que poderá ser feita direta ou indiretamente, o uso

de um sistema que inclua contratos, tais como a cessão de licenças e o franchising, ou ainda o investimento direto no exterior.

Serão agora analisadas as formas de entrada consideradas mais típicas em termos de internacionalização, de forma a elaborar posteriormente uma comparação de como a China internacionaliza.

2.4.1- Exportação

Segundo Salomon & Shaver (2005), a exportação é a fórmula mais utilizada pelas empresas nos seus processos de expansão internacional. De acordo com Simões (1997) a exportação é um modo de operação em que os produtos são vendidos num país diferente daquele onde são fabricados. Um dos problemas levantados por este modo de entrada é a falta de controlo, na maior parte das situações. Viana e Hortinha (2005) referem que á certos setores de atividade em que a exportação é a única forma para internacionalizar. Para Brito e Lorga (1999) existem duas formas de exportação, a indireta, onde a empresa não interage diretamente nas atividades exportadoras, e a exportação direta, na qual a empresa não delega em terceiros as operações. De acordo com estes autores, é normal estas duas formas de exportação conviverem, conforme os mercados-alvo.

Como vantagens deste modo de entrada podemos destacar o facto de apresentar riscos reduzidos, procedimentos relativamente simples e baixo envolvimento financeiro. As desvantagens estão associadas aos possíveis custos logísticos, ao limitado controlo de marketing (preço, promoção, comunicação, distribuição), à falta de recursos para avançar nas oportunidades internacionais.

2.4.2- Investimento Direto Estrangeiro

O IDE por norma está associado a transferências de riqueza e “*know-how*” de um país para outro, ativando assim, o crescimento do país de acolhimento. De acordo com a OCDE (2013), o IDE é definido como um investimento que é efetuado por uma empresa que prospera numa certa economia, em uma outra entidade residente noutra economia. Com isto, verifica-se uma transferência de produtos e ações do país de origem para o país de destino, envolvendo ainda a transferência de capital financeiro, tecnologia, *know-how*, técnicas de gestão, etc.

O Fundo Monetário Internacional (1998) define IDE como um investimento que tem por base alcançar um “objetivo” (novas matérias primas, tecnologia, etc.) a longo prazo numa entidade que não se encontre no país do investidor. O IDE é visto como um investimento internacional onde o investidor que vive num determinado país, adquire a longo prazo, controlo sobre a gestão de uma empresa que não faz parte do país investidor (Contessi & Weinberger, 2009). O IDE oferece ao país recetor um apoio muito importante em termos de desenvolvimento económico.

Fernandes & Campos (2008) verificaram que várias instituições internacionais, políticas e económicas veem o IDE como o fator que ajuda no desenvolvimento económico, podendo ser, assim, uma solução para os problemas económicos que caracterizam os países em desenvolvimento. Desta forma, os países em desenvolvimento tentam atrair IDE sendo que, o IDE assume um papel preponderante na angariação de fundos necessários para a resolução de problemas como bem-estar da população e problemas estruturais, já que, estes países não têm muitos recursos financeiros.

2.4.3- Aquisição

Para Teixeira & Diz (2005) uma aquisição verifica-se quando uma empresa internacional “adquire uma empresa já em funcionamento.” Podemos dizer, então, que, estamos perante uma aquisição internacional quando uma empresa internacional compra uma empresa estrangeira, havendo assim, uma transferência dos ativos e das operações dessa empresa para a empresa “mãe” que, a posteriori, combinará os seus recursos e competências com os da empresa adquirida. Uma aquisição implica a obtenção de todos os ativos da empresa, primeiramente pelos ativos locais, mas que, por vezes pode alargar-se a nível dos ativos regionais ou mesmo a nível internacionais.

Segundo Viana & Hortinha (1997) o modo de entrada através da aquisição é a forma mais rápida de entrar num mercado estrangeiro. Um dos grandes motivos que levam grandes empresas a utilizar este modo de entrada é o acesso rápido a funcionários experientes, beneficiar de instalações, equipamentos e recursos humanos, assim como acesso a fornecedores, intermediários e clientes antigos já existentes (Cavusgil et al.,2010). Além disso, a empresa pretendida poderá possuir tecnologia e recursos que poderão contribuir para a consolidação das operações internacionais da empresa “mãe”.

As empresas que querem entrar num certo setor do mercado onde já existem inúmeras empresas, veem a aquisição como uma forma muito viável de obtenção de “marcas” já firmes nesse mercado, trazendo acesso aos canais de distribuição, quotas de mercado, rede operacionais e tecnologia (Kotabe & Helsen,2000). Os autores constatarem também que, muitas vezes, as aquisições não atendem às expectativas da empresa “mãe” (fábricas desatualizadas, marcas desprestigiadas, força de trabalho desmotivada, empresa com dívidas). Estas empresas pagam um valor demasiado alto pela aquisição devido ao facto de não terem informação suficiente sobre os recursos/ativos que estão a ser adquiridos.

De acordo com Lorga (2003) as aquisições possibilitam uma entrada mais rápida no mercado, dando uso às competências já desenvolvidas, como o nome da marca e reputação já estabelecida. Contudo, ainda existem desvantagens com este modo de entrada, podendo surgir problemas de comunicação e coordenação, dificuldades de enquadramento nos negócios existentes, ou até um possível erro na escolha da empresa a comprar.

2.4.4 - *Joint-Venture*

Teixeira & Diz (2005) definem *Joint-Venture* como acordos entre empresas de dois países diferentes com a finalidade de levar a cabo, num desses países, um negócio com benefícios esperados para ambas as partes. Por isso podemos ver as *Joint-Ventures* como um modo de entrada, onde o negócio é composto por duas ou mais empresas, que investem e compartilham recursos (Choi & Parsa, 2012). Essa parceria surge com o propósito de começar um novo negócio num dos países. Para Teixeira (2011), neste tipo de contrato ambas as partes partilham de benefícios e de riscos. A *Joint Venture*, em alguns casos, é até a única hipótese possível de internacionalização, tendo em conta que alguns países exigem às empresas estrangeiras, que formem parcerias com as locais para que possam entrar no seu mercado (Hill, 2011).

Para empresas internacionais, a expansão por *Joint Venture* é uma forma viável de penetrar novos mercados, em especial os mercados emergentes, visto que pode haver benefícios na partilha de recursos (Kotabe & Helsen, 2010). Choi & Parsa, (2012) dizem que, em certos mercados, o conhecimento possuído pelos parceiros locais torna-se muito relevante para o desenvolvimento de um novo negócio, porque este conhecimento não se encontra facilmente disponível.

Com as *Joint-Ventures* há um maior controlo sobre as operações do que na maioria dos outros modos de entrada, facilitando a transferência de conhecimento entre parceiros (por exemplo: contacto com novos métodos de gestão e acesso a novas formas de organização, acesso rápido a tecnologia), possibilitando a aquisição de novas tecnologias, etc. No entanto, com este tipo de entrada, pode-se também verificar uma falta total de controlo ou falta de confiança, o que poderá levar a conflitos no momento de decisões sobre marketing, sobre a formação de pessoal e sobre o controlo de qualidade e de serviço (Meier, Perez, & Woetzel, 1995).

2.4.5- Investimento *Greenfield*

Para Hill (2007), projetos *Greenfield* dizem respeito à construção de uma empresa do “zero”. Podemos considerar também que estamos perante um investimento *Greenfield* quando uma empresa investe para construir uma nova instalação, num país que não o seu, em vez de comprar instalações já existentes (Cavusgil et al,2010),

Este modo de entrada permite à empresa uma maior flexibilidade em inúmeras áreas como recursos humanos, logística, *layout* da fábrica ou tecnologia de produção. (Kotabe e Helsen, 2000). Para Welch et al. (2007) um dos grandes motivos que leva uma empresa a fazer investimento *Greenfield*, tendo em conta que, começa um projeto do “zero” é a possibilidade de implantar desde o início os seus sistemas, os seus hábitos, a sua cultura, sem ter que considerar ou mudar qualquer prática ou a cultura empresarial já enraizada na empresa adquirida.

Muitas vezes os governos dos países recetores de Investimentos *Greenfield* proporcionam incentivos de forma a facilitar a entrada no mercado nacional, porque esses investimentos trazem novos postos de trabalho, nova capacidade de produção, facilitam a transferência de tecnologia e “*know-how*” e desenvolvem as relações económicas com o mercado global.

Para Hill (2007), os projetos *Greenfield* apresentam menos riscos no aspeto em que quando há um investimento numa empresa já existente não se sabe se haverá alguma surpresa negativa, enquanto que, num investimento *Greenfield* a empresa é criada do “zero”, correndo-se menos riscos de “surpresas” desagradáveis. Mas, Hill (2007) afirma também que uma das desvantagens dos investimentos *Greenfield* é o facto do seu crescimento ser mais lento, podendo a empresa ser ultrapassada por concorrentes. De acordo com estes autores, os projetos *Greenfield* são normalmente levados a cabo por empresas especializadas em I&D ou por empresas que tem como objetivo explorar as suas próprias capacidades.

3. A internacionalização das empresas chinesas

Buckley et al. (2007) referenciando autores como, Yu et al. (2005), Zhang (2003), Wong & Chan (2003), Wu & Chen (2001), Guo (1984), Ye (1992), Ding (2001), abordam a existência de 5 fases chave que não só contribuíram para a abertura da China ao mundo como levaram ao aumento do seu investimento direto estrangeiro, e também deram início a uma China mais “internacional”.

1ª Fase foi entre os anos de 1979 e 1985 foi intitulada de “*Cautious internationalisation*”, onde Investimento Direto Chinês foi identificado pelo governo como um meio de abertura e integração da China na economia mundial, inicialmente as empresas estatais chinesas começam a definir suas primeiras operações internacionais, mas somente empresas estatais sob o MOFERT (mais tarde Ministério do Comércio) e empresas de cooperação tecnológica sob a Comissão Económica e Comercial do Estado (agora parte da Comissão Nacional de Desenvolvimento e Reforma) podiam investir no exterior.

2ª Fase foi entre os de 1986 e 1991 ficou conhecida por “*Government encouragement*”, nesta fase governo liberalizou políticas restritivas e permitiu que mais empresas estabelecessem filiais estrangeiras, desde que possuíssem capital suficiente, conhecimento técnico/operacional e um parceiro de *Joint Venture* adequado. Foram aprovados 891 projetos, totalizando 1,2 mil milhões de dólares.

3ª Fase foi entre 1992-1998 ficou conhecida por “*Expansion and Regulation*”, esta fase começou com a liberalização “doméstica”, iniciada pela jornada de Deng Xiaoping ao sul e a incorporação de políticas de internacionalização empresarial na política de desenvolvimento económico nacional, onde as autoridades subnacionais promoveram ativamente as atividades comerciais internacionais de empresas sob sua supervisão.

4ª Fase foi entre 1999 e 2001 ficando conhecida por “*Implementation of the ‘Go Global’ Policy*” nesta fase foram impostas medidas adicionais para controlar o capital ilícito de transferências e regularizar o Investimento Direto Estrangeiro para fins genuinamente produtivos. Investimento Direto Estrangeiro em indústrias específicas é incentivado ativamente com descontos nos impostos à exportação, troca de assistência e apoio financeiro direto, especialmente em atividades relacionadas ao

comércio que promoveu as exportações chinesas de matérias-primas, peças e máquinas e nos setores da indústria leve como têxteis, máquinas e equipamentos elétricos. Em 2001, esse incentivo é formalizado dentro do 10º plano quinquenal, que descreveu a diretiva "tornar-se global" ou "zou chu qu".

5ª Fase que tem início em 2001, intitula-se de "*Post WTO period*", onde aumentaram as pressões competitivas internas, devido à abertura de certas indústrias e mercados que inicialmente eram protegidas para empresas estatais, obrigando algumas empresas chinesas a procurar novos mercados no exterior.

3.1- *Go Global Policy*

O ano de 2001 foi marcado pela entrada da China na OMC e pelo início de uma nova fase chinesa voltada para a internacionalização, quando o governo chinês lançou, a política "*Zou chu qu*" que viria a ficar conhecida como a "*Go Global Policy*".

Para Child e Rodrigues (2005, pp: 399-400) esta política tinha como objetivo incentivar as empresas chinesas a internacionalizarem-se de modo a revigorarem os seus fatores de competitividade e por conseguinte proporcionarem a reestruturação económica e o crescimento do país.

A "*Go Global Policy*" é um conjunto de reformas levadas a cabo pelo governo central que contribuíram para a reabilitação e capacitação das instituições chinesas e incentivando a internacionalização das empresas chinesas (Child e Rodrigues 2005, pp: 399-400). Consistente com sua política de "*Go Global*" o governo vem simplificando seu sistema de administração OFDI, além de relaxar o seu controlo sobre os fluxos externos de capital (OCDE, 2008).

Com uma confiança crescente em participar na economia global, muitas empresas chinesas que já estão envolvidas nos negócios internacionais iniciaram investimentos significativos no exterior e com o forte apoio do governo, a estratégia "*Go Global*", transformou a China numa fonte emergente de capital no mundo e ao mesmo tempo, continua a ser um destino de capital estrangeiro (OCDE, 2008). Dadas as condições económicas dominantes, é provável que as tendências para altos fluxos de investimento externo da China continuem no futuro próximo (OCDE, 2008).

3.2 China 2025

O programa "*Made in China 2025*" foi publicado em 2015 no site oficial do governo chinês, esta publicação significou que a China determinou o seu programa de desenvolvimento económico e social várias décadas à sua frente, tendo como objetivo prioritário o desenvolvimento do setor industrial do país (Li & Pogodin, 2019). O principal componente do programa "*Made in China 2025*" é a compilação sobre as formas mais modernas de informatização e industrialização, na qual a China desenvolveu um plano de 10 anos. De acordo com o *State Council* da China (2015), as condições nacionais e as realidades globais obrigarão a China a trabalhar fortemente para atingir seus objetivos estratégicos para a indústrias. Estes objetivos seguirão 3 passos:

- 1ª Fase - Até ao ano de 2025, China tem que se juntar aos países mais fortes industrializados.
- 2ª Fase - Até ao ano de 2035, a capacidade total da produção industrial chinesa tem que se aproximar do nível médio dos principais países do mundo.
- 3ª Fase - Até ao ano de 2049, onde é celebrado o 100º aniversário do estabelecimento da RPC. O poder económico do país assumirá a posição de liderança entre os principais países industrializados do mundo.

Para cumprir este objetivo estratégico, a China deve formular um plano onde irá concentrar-se em áreas chave. Este plano tem que ter consenso de toda a sociedade de forma a aumentar o desenvolvimento da qualidade e da competitividade da indústria (*State Council, 2015*). Com isto, a China estabeleceu metas ambiciosas para o seu programa "*Made in China 2025*", tendo como principais focos o desenvolvimento de uma nova geração de tecnologia, desenvolvimento de equipamento industriais mais avançados (robôs, máquinas ...), novo equipamento aeroespacial, desenvolvimento de novas tecnologias marítimas (novos barcos), desenvolvimento a nível ferroviário, desenvolvimento de energias elétricas, novas formas de poupança de energia e novos carros, uma aposta em novos materiais, desenvolvimento da tecnologia agrícola e desenvolvimento mais e melhor a medicina biomédica.

Podemos verificar então que o programa “Made in China 2025” é a base para um maior desenvolvimento económico do país, mas também para o aumento da sua competitividade externa.

3.3- As teorias da internacionalização e o caso das empresas chinesas

Face à estratégia do governo Chinês para internacionalização da sua economia e das suas empresas, na presente secção irei abordar com maior especificidade as teorias e os modos de entrada mais aplicados pelas empresas chinesas em processos de internacionalização, de forma a identificar as características que distinguem a internacionalização destas empresas, da internacionalização convencional das empresas dos países industrializados, com economias de mercado. Com base nessa análise empírica poder-se-ão também diferenciar as práticas de internacionalização chinesas face aos modos de entrada convencionais.

Na verdade, verifica-se que não é possível estudar as atividades internacionais das empresas chinesas da mesma forma que analisamos as empresas ocidentais. Sendo assim, internacionalização destas empresas requer uma abordagem teórica diferenciada.

Para Buckley et al. (2007) existem três características principais que diferenciam as empresas das economias emergentes, em particular as Chinesas, em termos de investimento externo, sendo elas: as imperfeições do mercado de capitais, as “*Ownership Advantages*” das multinacionais chinesas, e os fatores institucionais. Relativamente às imperfeições no mercado de capitais, afirmam que a disponibilidade de capital a taxas baixas por longos períodos pode ser aproveitada por potenciais investidores no exterior, dando-lhes vantagens desproporcionais. Tal ocorre, por exemplo, com empresas que pertencem ao Estado, que podem obter capital com taxas inferiores às dos mercados, e nas entidades bancárias que realizam empréstimos com condições convenientes para os investidores no estrangeiro. As imperfeições no mercado de capitais contribuem fortemente para o investimento por parte das empresas chinesas, em particular na procura de recursos naturais (matérias-primas e energia) e em ativos estrangeiros.

Para Buckley (2007) as Empresas Multinacionais (EMNs) de economias emergentes como a chinesa desenvolveram também “vantagens de propriedade” que permitem operar certos tipos de atividades em países estrangeiros de forma mais eficiente do que empresas do país recetor e mesmo de empresas multinacionais de países industrializados. Como exemplo dessas vantagens de propriedade, pode referir-se a possibilidade de realizarem grandes economias no uso recursos.

Buckley et al. (2007) afirmam ainda que a estrutura institucional de uma economia emergente como a chinesa pode determinar a capacidade das empresas nacionais para investirem no exterior. Deste modo, uma política económica liberal incentiva o investimento, enquanto que uma política arbitrária pode conduzir ao inverso. Pode concluir-se que é necessário ter em consideração as instituições e políticas dos governos, uma vez que o comportamento das empresas chinesas é fortemente influenciado por estas variáveis.

Ramamurti (2009) alerta para a falta de experiência que as empresas chinesas possuem sobre como investir no exterior. Enquanto as empresas multinacionais de países desenvolvidos se vêm internacionalizando há algum tempo, o salto no volume de IDE chinês ocorreu somente a partir do final do século XX. O autor refere aspetos como a pouca familiaridade com os procedimentos dos países de acolhimento em matéria de investimento proveniente do exterior, a falta de marcas para se implantar em outros mercados, a falta de competências de gestão para atuar frente à operação no exterior.

Para Zou & Ghauri (2009) o processo de internacionalização das empresas de países desenvolvidos já foi muito investigado, sendo que, essa investigação mostra que essas empresas seguem uma sequência de etapas incrementais para entrar num mercado exterior. Mas os autores notam também que mais recentemente, tem havido um processo mais rápido de internacionalização, no qual a empresa compromete recursos sem possuir muito conhecimento do mercado, o que poderá ser exemplificado com o caso da China.

A maioria dos autores procura argumentar que o modelo de internacionalização das empresas chinesas segue um padrão totalmente diferente do tradicional. Esses autores referem que as empresas chinesas realizam um salto (*leapfrog*) nos estágios apresentados pelo modelo Uppsala. O ponto principal do argumento é que as empresas chinesas não seguem a sequência de etapas incrementais do modelo de Johanson & Vahlne (1977). As empresas chinesas mesmo não tendo conhecimento sobre um determinado mercado comprometem recursos, com o objetivo de compensar as suas desvantagens competitivas.

Esta questão é tratada em Liu, Xiao & Huang (2008), que realizaram 16 estudos de caso com empresas privadas chinesas. Os autores verificaram que essas empresas escolhiam como modo de entrada fusões e aquisições, ou *Joint Ventures* no exterior, mesmo antes de exportarem para esse mercado. Isso era feito com o intuito de adquirir ativos estratégicos que elas não possuíam.

Quer, Clever & Rienda (2011), são autores que contrapõem o modelo de Uppsala dizendo que as grandes estatais chinesas procuram ter acesso a recursos naturais. Os autores alegam que as empresas não se regem pela sequência de estágios que o modelo prevê, uma vez que estas investem em locais cujos recursos necessários estão disponíveis. Assim, o investimento das empresas não tem em consideração a falta de conhecimento sobre o mercado e até mesmo os riscos políticos presentes nesses mercados.

Lin (2010) contrapõe o argumento anterior, afirmando que as grandes estatais chinesas que procuram recursos naturais seguem o modelo gradual de Uppsala, uma vez que começam por importar os recursos naturais de um determinado mercado e só mais tarde optam por investir em operações que visem a extração desses recursos.

De acordo com Dunning (2001) e o seu paradigma *Ownership-Location-Internalization* (OLI), as empresas multinacionais têm em conta as vantagens competitivas desenvolvidas nacionalmente (*Ownership-Advantages*), que podem ser transferidas para países alvo com a finalidade de explorar vantagens de localidade (*Location-Advantages*), através das vantagens de internalização (*Internalisation-advantages*).

Analisando o paradigma eclético de Dunning, percebe-se que esse sistema de internacionalização é mais eficaz e rentável para países desenvolvidos do que para países em desenvolvimento ou economias emergentes como a China, pois as empresas “mãe” dos países desenvolvidos possuem melhores vantagens de propriedade, como bens de capital ou produtos de maior valor acrescentado, em comparação com as dos países subdesenvolvidos.

Quando uma empresa internacionaliza tenta obter ferramentas estrategicamente importantes que possam ajudar a ter vantagem nesse novo mercado. De acordo com a literatura internacional e Deng (2004) existem cinco principais motivos para investimentos no exterior que são ganhar recursos, tecnologia, mercados, diversificação e ativos estratégicos. Deng (2004) analisa ainda que nos investimentos das multinacionais chinesas, são encontradas motivações semelhantes, mas com algumas características distintivas, mesma assim esta distinção não é fácil devido ao facto que uma empresa chinesa poderá estar perseguindo múltiplos objetivos de um projeto de investimento.

Resource-seeking investments

As empresas muitas vezes estabelecem no estrangeiro para explorar recursos naturais, com o objetivo de adquirir e garantir um contínuo fornecimento de matérias-primas para suas próprias operações industriais. Obter segurança sobre o acesso a matérias-primas geralmente é citado como um dos motivos para as empresas chinesas investirem no exterior. Este é porque, embora a China seja dotada de alguns recursos naturais, a sua disponibilidade per capita de recursos é muito baixa, principalmente para minérios de ferro, alumínio, cobre, petróleo, madeira e peixe que estão em crescimento. Além disso, explorando abundantes doações recursos naturais, energia ou outros insumos no exterior países, a China pode reduzir os custos de sua produção doméstica indústrias de manufatura e exportação (Deng, 2004).

Technology-seeking investments

As multinacionais de países emergentes são mais propensas a investir em países desenvolvidos para terem acesso a tecnologia sofisticada, compensando assim suas desvantagens competitivas. Para Deng (2004) as multinacionais chinesas não são exceção, estão cada vez mais interessados em adquirir tecnologia avançada e fabricação *know-how* em diferentes setores. Um bom exemplo de acesso a tecnologia é o investimento feito pela *China Bicycles Corporation* de Shenzhen. A empresa comprou uma empresa americana de bicicletas para aprender a produzir a alta especificação modelos de procura nos EUA e na Europa, transferiu a tecnologia de volta para sua fábrica em Shenzhen, que agora possui um mercado de exportação altamente bem-sucedido (Deng,2004).

Market-seeking investments

Em várias indústrias, os mercados chineses alcançaram os limites da procura efetiva, existindo até um significativo excesso de capacidade de produção em indústrias como têxteis e roupas, bicicletas, calçados e aparelhos elétricos. Muitas empresas devem, portanto, direcionar-se para os mercados estrangeiros para vender os produtos, mas são frequentemente confrontados com uma variedade de barreiras comerciais. Com o surgimento de políticas económicas regionais e antecipação de crescentes barreiras protecionistas, mais e mais empresas chinesas não terão escolha, mas estabelecer subsidiárias estrangeiras para garantir a continuidade acesso a esses mercados (Deng,2004),

Diversification-seeking investments

Várias empresas chinesas, principalmente as grandes multinacionais, envolveram-se em investimentos no exterior para o benefício da “*risk diversification*”, eles expandem-se para o exterior frequentemente com o apoio do governo, que deseja ver seu desenvolvimento (Deng,2004). Este tipo de investimento é apresentado pela “*National Chemicals Import & Export Corporation*” – melhor conhecido internacionalmente como Sinochem.

As reformas do comércio exterior de 1987 resultou em mais empresas industriais ganharem autoridade comercial, como um resultado, Sinochem começou a perder seu negócio principal e não tinha alternativa, mas procurar novas possibilidades (Deng,2004). Um era capitalizar nos seus pontos fortes – as suas habilidades de comércio exterior e conexões no exterior - investindo assim fora da China. Para sobreviver, Sinochem solicitou e recebeu permissão no final 1987 para se envolver em novos empreendimentos comerciais, inclusive no exterior investimento (Deng,2004).

Strategic asset-seeking investments

Os motivos estratégicos para investir num mercado estrangeiro são planeados de forma a cumprir objetivos estabelecidos pela empresa, maximizando o desempenho geral e procurando “ir mais longe” do que apenas criação de afiliados mais eficientes num novo mercado (Deng,2004).

No mercado global de hoje, as empresas entendem como estrategicamente necessário envolverem-se em IDE num ou mais países. Deng (2004 – pp:13) citando Dunning (1998) argumenta que *“the most significant change in the motives for FDI over the last two decades has been the rapid growth of strategic asset seeking FDI, which is geared less toward exploiting an existing [ownership]-specific advantage of an investing firm, and more toward protecting or augmenting that advantage by the acquisition of new assets, or by a partnering arrangement with a foreign firm”*.

Vários exemplos mostram que as multinacionais chinesas investem nos principais mercados estrangeiros, onde se encontram os seus concorrentes com o propósito de promover os seus interesses globais, como parte de sua produção global e estratégias de marketing. Trata-se de uma estratégia-chave das empresas chinesas, que estão procurando ativamente estabelecer uma marca reconhecida globalmente (Deng,2004).

O Estado apoia o investimento em países que contêm recursos que são escassos na China, garantindo dessa maneira o acesso a uma "fonte permanente" dos recursos necessários, o que pode garantir um crescimento económico futuro maior. No caso da China, a procura por recursos naturais demonstra, acima de tudo, a preocupação do Estado com o abastecimento de matérias primas para a produção. Além disso, o Estado chinês incentiva as fusões e aquisições ou investimentos do tipo

Greenfield, de modo a aumentar a presença de suas empresas no âmbito internacional, bem como aumentar o alcance mundial de seu mercado.

Podemos verificar, então, que existem predominantemente dois tipos de empresas na China, as empresas estatais ou parcialmente estatais, que usufruem de todo o apoio do governo, e as empresas privadas que têm vindo a crescer e a globalizar-se de forma mais rápida. As empresas que são do estado têm razões diferentes para se internacionalizarem, pois, ao serem guiadas através de diretrizes do governo, concentram os investimentos em áreas fulcrais e estratégicas para economia chinesa (Andreff, 2015). As empresas privadas chinesas são atraídas principalmente por grandes mercados, enquanto que as empresas do estado, procuram nomeadamente grandes fontes de recursos naturais, podendo investir em países com ambiente político arriscado.

3.4 Modos de Entrada preferenciais das empresas chinesas

Para Voss (2011) as reformas implementadas pela *“Go Global Policy”* foram uma resposta do governo chinês às necessidades de adaptação ao novo contexto de concorrência decorrente da entrada China na OMC. As empresas chinesas foram obrigadas a acelerar o seu processo de *“catch-up”* face às empresas ocidentais e a *“Go Global Policy”* foi essencial nesse processo, servindo de suporte para iniciativas empresariais. No início da aplicação da política *“Go Global Policy”* as empresas mostravam-se reticentes a terem de comprometer-se com recursos no exterior, pelo que a exportação foi a opção mais preferencial (Voss, 2011)

O estudo de Child e Rodrigues (2005), que aborda/analisa os modos de entrada das empresas chinesas, mostra que ao longos dos anos o número de fusões e aquisições por parte de empresas chinesas tem aumentado. Os autores afirmam que existe um quadro bastante diversificado de aquisições feitas pelas empresas chinesas, sendo que estas aquisições são realizadas por grandes empresas do governo (empresas estatais) que procuram recursos naturais, ou empresas multinacionais chinesas que estão à procura de novas tecnologias.

Os autores afirmam que a principal motivação para as aquisições chinesas é a procura de “ativos estratégicos”, ou seja, com a aquisição de empresas já bem implementadas no país-alvo, as empresas chinesas conseguem ter acesso imediato a novas tecnologias e a todas vantagens competitivas que a empresa nacional possua.

Luo (2002) elaborou uma pesquisa com o objetivo de saber se o desempenho das empresas chinesas melhorava em função da aquisição de competências e tecnologia no estrangeiro. Com esta a pesquisa o autor concluiu que os atributos da aquisição internacional - como as suas competências, a sua posição no mercado, a gestão da empresa e a reputação da mesma - estão positivamente relacionados com o aumento da *performance* da empresa chinesa. Os autores Child e Rodrigues (2005) alertaram também para a possível falta de complementaridade entre as empresas envolvidas na aquisição, pois a cultura empresarial chinesa poderá ser significativamente diferente da das empresas adquiridas, assim como os seus objetivos estratégicos. As empresas chinesas optam por entrar nos países via aquisições porque conseguem ultrapassar a desvantagem de ser “*foreign*” num país novo, usando os conhecimentos inovadores da empresa, a sua reputação, a sua rede de contactos, e toda a sua rede de operações (Klossek, Linke e Nipa, 2010).

Estes autores comparam este modo de entrada com o investimento *Greenfield* onde a empresa precisa de construir toda uma rede de fornecimento, operação e marca no novo país. Child e Rodrigues (2005), destacam 3 modos de entrada específicos das empresas chinesas, sendo elas as “*OEM or joint venturing*”, aquisições ou ainda *the organic expansion route*.

Formação de *Joint Ventures* com empresas estrangeiras, apoiando uma parceria com elas através de fabricação de equipamentos ou licenciamento de tecnologia, é uma rota escolhida muitas empresas chinesas. Child e Rodrigues (2005) diz que isto equivale a um tipo de “*inward’ internationalization*” em que existe um relacionamento próximo, contínuo, operacional e organizacional com uma ou mais empresas multinacionais de um tipo que permita a transferência de competências e conhecimentos relevantes para a eventual “*outward internationalization*” através da exportação ou investimento no exterior.

O OEM (*“original equipment manufacture”*) combina a vantagem de custo de uma empresa chinesa com a vantagem da marca de uma empresa estrangeira. No processo de desenvolvimento de uma reputação empresarial suficiente para um eventual lançamento de uma marca internacional, a rota OEM oferece às empresas chinesas a vantagens de preservar a sua identidade, alcançar economias de escala e ganhar reputação por excelência em fabricação (Child e Rodrigues, 2005)

Para Child e Rodrigues (2005), o motivo dominante entre as empresas chinesas para a realização de aquisições estrangeiras é a força do mercado. As empresas realizam aquisições para obter acesso à tecnologia, garantir novas pesquisas, novos *know-hows* e adquirir marcas internacionais. A aquisição fornece um caminho rápido para esses benefícios e também pode negá-los aos concorrentes. Child e Rodrigues (2005) aborda também um fator de restrição institucional onde as aquisições por parte de empresas chinesas geralmente são oficialmente incentivadas, enquanto que as aquisições internas de empresas geralmente não são, o que remove um caminho para o crescimento.

Para Child e Rodrigues (2005), *the organic expansion route* é um caminho que as empresas chinesas utilizam para a expansão internacional que envolve o estabelecimento investimento *Greenfield* de subsidiárias e instalações dentro de mercados. Inicialmente, visa garantir vantagens de diferenciação em termos, por exemplo, de ajuste às necessidades e gostos do mercado local, mas também pode ser, como podemos verificar no caso de Grupo Haier, obter reconhecimento global da marca. É também uma rota que maximiza o controle e as possibilidades de integração global.

Os autores dizem que as dificuldades que as empresas chinesas podem é devido ao facto de serem *“foreign”* num mercado novo, enfrentando um ambiente social distinto de onde elas provêm.

4. A economia chinesa desde a entrada da China na OMC

Com um território de grande extensão, um passado historicamente rico, uma população de aproximadamente 1,3 mil milhões de habitantes, a China é umas das maiores potências da atualidade, nomeadamente no que se refere ao seu enorme potencial económico.

No dia 11 de dezembro de 2001, a China tornou-se oficialmente membro da Organização Mundial do Comércio, e com isto, deu um passo importante para a integração na economia mundial. Num espaço temporal de duas décadas, a China passou de um país extremamente fechado (época de Mao) para se tornar numa das maiores potências globais (Kent, 2002).

A integração da China na Organização Mundial do Comércio trouxe grandes benefícios ao país, principalmente no que toca à expansão do seu comércio internacional, atraindo assim, níveis mais elevados de investimento (Bhat, 2010). Internamente, a integração da China na OMC impôs responsabilidades e desafios significativos à sua liderança, enquanto que a nível externo a levou a redefinir o seu relacionamento com os EUA e a UE. É de salientar também que a China após a sua integração na OMC deu considerável atenção à sua relação com os seus vizinhos da região asiática, iniciando vários acordos bilaterais (Bhat, 2010).

Para Guohua e Jin (2001), as principais razões que levaram à integração da China na OMC foram o aumento do comércio exterior, o avançar nas reformas económicas, ter uma participação mais ativa na discussão nas questões económicas internacionais e na formulação das regras do comércio internacional e adquirir mais informações sobre o comércio internacional. Kornberg e Faust (2005), dizem-nos que a integração da China na OMC trouxe-lhe, ao mesmo tempo, prestígio internacional, e afirmou o sucesso das reformas económicas implementadas no país desde 1978.

Podemos verificar então que desde a abertura ao comércio exterior e da implementação das reformas de mercado de 1979, a China tem estado entre as economias que mais crescem, com um incremento anual real do produto interno bruto (PIB) de 9,5% até 2017 (Wayne, 2018).

Este crescimento económico da China permitiu-lhe, em média, duplicar o seu PIB a cada oito anos e ajudou a tirar cerca de 800 milhões de pessoas da pobreza. A China tornou-se a maior economia do mundo (com base no poder de compra), o maior produtor, o maior “trader” de mercadorias (desde brinquedos até máquinas industriais) e um importante detentor de “foreign exchange reserves” (Wayne, 2018).

A economia chinesa tem alcançado altas taxas de crescimento, que resultam, em parte, de um conjunto de reformas económicas realizadas pelo país desde 1978. As mudanças introduzidas na política económica levaram à expansão das exportações e a um aumento do investimento estrangeiro.

Ross Garnaut (2018) afirma que mesmo após as reformas económicas, as mudanças a nível geral mantêm-se a um ritmo muito elevado, verificando que em 2017 a economia chinesa já é 5.3 vezes maior do que em 1998, e a nível do comércio internacional cresceu 12.6 vezes. A nível tecnológico verificou-se também uma grande evolução sendo que a população chinesa participa ativamente em muitas “redes de informação” tanto dentro como fora do país, algo que alguns anos atrás não era imaginável.

Xiaodong Zhu (2012) afirmou que em outras economias, especialmente na Ásia Oriental como no Japão, na Coreia do Sul e em Taiwan, períodos de um rápido crescimento económico eventualmente têm tendência para diminuir. Posto isto, poderá verificar-se que o crescimento do PIB per capita de 8% por ano da China não se mantenha sempre. Para tentar que o crescimento económico chinês se mantenha, o governo tornou a inovação uma das suas prioridades, por meio de várias “high-profile initiatives” (iniciativas com o intuito de evitar a estagnação da economia e desenvolver o país). Entre estas iniciativas contam-se o “Made in China 2025”, um plano anunciado em 2015 para atualizar e modernizar a indústria da China em 10 setores-chave (tecnologia de informação avançada, máquinas/ferramentas de controle digital e robótica, aviões, equipamentos de navegação, equipamentos de transporte ferroviário, automóveis utilizando novas energias, equipamentos de energia elétrica, equipamentos agrícolas, novos materiais, bio farmacêuticos e equipamentos médicos), por meio de ampla assistência governamental, e com a finalidade de fazer da China um grande *player* global desses setores (Wayne,2018).

Uma outra mudança que podemos verificar é na estrutura chinesa do comércio que, em parte, está associada ao rápido crescimento dos mercados internacionais e que se traduziu numa mudança na estrutura das exportações, de sectores e produtos de trabalho intensivo para a exportação de bens de capital/tecnologia intensiva (Caporale et al, 2015). Os autores Cintra & Pinto (2017; pp: 382) dizem que *“no plano político-económico internacional, a China tem cada vez mais poder no âmbito das instituições multilaterais e tem consolidado o seu poder no sistema internacional também através das negociações bilaterais com outros países desenvolvidos e em desenvolvimento, projetando o seu poder no tabuleiro geoeconómico e geopolítico asiático e mundial.”*

4.1 A “Nova Rota da Seda” (*The One Belt, One Road Initiative*)

A Iniciativa *One Belt, One Road* (OBOR) de expansão económica externa da China, é umas das propostas mais ambiciosas que o presidente Chinês traçou para a política económica e política externa da China. A iniciativa destina-se a fortalecer a liderança económica de Pequim através de um vasto programa de construção de infraestruturas em toda a região circundante da China (Cai, 2017), e que se tem vindo a alargar a vários continentes.

Cai (2017) nota que vários analistas de política externa têm interpretado esta iniciativa em grande parte pela lente geopolítica, e como a tentativa de Pequim ganhar influência política à escala global. O presidente chinês lançou este novo projeto numa fase em que a política externa chinesa se encontrava cada vez mais assertiva, o que levou a que a iniciativa *One Belt, One Road* fosse interpretada como um plano geopolítico em vez de um plano puramente geoeconómico (Cai, 2017)

A OBOR é lançada num contexto significativamente diferente da última política lançada pela China (*Go Global Policy*). Neste momento a China possui capacidades mais fortes para sustentar o conceito e colocá-lo em prática. Este novo plano chinês é mais ambicioso e melhor apoiado, tanto a nível financeiro como diplomaticamente, do que os conceitos anteriores lançados (*Go Global Policy* e *China 2025*) pelo governo da China (Elkman, 2017).

Um dos principais pilares desta nova "Iniciativa" da China, numa etapa inicial, é o desenvolvimento de infraestruturas de energia nos países-alvo. Existem claras oportunidades de cooperação, pois muitos países ao longo das rotas propostas precisam urgentemente de infraestrutura de energia, sejam elas para extração, geração ou distribuição de recursos (Desarnaud & Seaman, 2017). Subjacente ao conceito OBOR, está a noção de que o desenvolvimento económico trará maior estabilidade social, económica e política em toda a região.

Segundo Desarnaud & Seaman (2017), a China enfrenta uma procura complexa para diversificar os seus "*foreign sources*" e "*supply routes*" de petróleo, gás e outros recursos de forma aliviar esforços dentro do país. Para estes autores a atividade da China no setor da energia não é algo novo, considerando ser uma componente chave da estratégia de internacionalização chinesa.

Ekman (2017) fala sobre da incerteza do como, por onde e que países o projeto pode passar, dizendo que "para contornar isso é preciso olhar para a implementação da OBOR, ou seja, analisar como a China está, em termos práticos a desenvolver e promover a OBOR a nível nacional e internacional". Esta análise do seu processo de implementação fornece uma melhor compreensão da natureza e do escopo do projeto. Existem pelo menos três características na implementação da OBOR pela China: uma forte dimensão da diplomacia pública, um projeto flexível, definido e ajustado de acordo com as respostas e um projeto em expansão (Ekman,2017). A diplomacia pública da *One Belt, One Road* não pode ser subestimada. O facto de o conceito ser agora conhecido e discutido internacionalmente é considerado um sucesso da diplomacia pública da China, que cada vez mais procura a internacionalização dos conceitos chineses.

Dada a natureza flexível do processo (a *One Belt, One Road Initiative* foi elaborada com o intuito de conseguir moldar-se e adaptar-se a qualquer situação), verificamos que atualmente está a expandir-se não só a nível geográfico como também a abranger novos setores (Ekman, 2017). Numa primeira fase a China informou que apenas cerca de 60 países iam estar envolvidos, sendo que em últimas declarações oficiais comunicou que já estavam a ser oficializados entendimentos com mais de 100 países e organizações internacionais.

Também de início tinha sido comunicado um restrito número de setores envolvidos no projeto, que agora se vê também expandido para novas áreas como finanças, o direito, entre outros (Ekman, 2017)

5. As relações económicas da China com Portugal

5.1- Enquadramento histórico – A presença portuguesa em Macau

Fevereiro de 1979 foi marcado pelo início das relações diplomáticas entre Portugal e a República Popular da China, sendo os primeiros contactos dominados pela questão de Macau. Um dos momentos mais marcantes do processo de transferência do território para a soberania chinesa foi a visita do Presidente Ramalho Eanes a Pequim, em maio de 1985, durante a qual a China exprimiu pela primeira vez a vontade de iniciar negociações com objetivo de negociar Macau (Pereira, 2006).

Finalizado este procedimento da entrega de Macau a China, todas as atenções se centraram na nova fase de relacionamento que Portugal e a China iam passar a ter, esperando-se umas relações mais fluídas e abrangentes. Esta fase inicia-se num “grande momento” da China, que cada vez mais se torna um ator fulcral no quadro internacional. Com o crescente peso económico da China, a sua adesão à OMC em 2001 e a sua crescente assertividade política, a China tornara-se um parceiro muito relevante de Portugal (Pereira, 2006).

As relações entre Portugal e a China serão sempre marcadas pela diferença de dimensão entre os dois países. As autoridades chinesas têm um genuíno interesse em desenvolver as relações com Portugal e uma predisposição para conferir a Portugal um estatuto e um tratamento senão equivalente pelo menos próximo do que tem sido dado aos principais países europeus (Pereira, 2006)

Exemplos pertinentes são o facto de, nas duas últimas visitas de alto nível que tiveram lugar em 2005, a China ter aceite publicar documentos que normalmente reserva para os seus parceiros de primeiro plano (Pereira, 2006).

5.2- Quadro institucional das Relações Económicas China- Portugal

Podemos verificar que houve 4 acordos/parcerias que marcaram as relações entre os dois países, excluindo a atribuição do território Macau à China. São eles o Acordo Quadro de Cooperação entre a Portugal e a RAEMRPC (Região Administrativa Especial de Macau da República Popular da China), assinado em Macau a 23 de Maio de 2001, o Acordo sobre Cooperação Económica, assinado em Pequim a 12 de janeiro de 2005, a Parceria Estratégica Global, que foi acordada em dezembro de 2005, aquando da visita do então Primeiro-Ministro da República Popular da China Wen Jiabao, e por fim e mais recentemente os 17 memorandos assinados em dezembro de 2018 pelo presidente da China, Xi Jinping, e o primeiro-ministro de Portugal, António Costa.

5.2.1- Acordo Quadro de Cooperação entre a Portugal e a RAEMRPC (2001)

Este acordo tem dois objetivos claros:

- *“As duas Partes, reconhecendo a existência de laços de amizade e de solidariedade entre si, prosseguirão uma política de cooperação com vista a reforçar esses laços “*
- *“A cooperação entre as duas Partes desenvolver-se-á nos domínios económico, financeiro, técnico, científico, cultural, da segurança pública interna e judicial, os quais poderão ser objeto de acordos especiais celebrados em execução do presente Acordo Quadro”.*

No quadro destes dois objetivos podemos destacar áreas importantes que estão previstas no acordo:

- Cooperação económica;
- Cooperação em diversas áreas como os Recursos naturais e o ambiente; na Indústria; na Energia; na Ciência; na Tecnologia; na Saúde; nos Transportes marítimos; nas Comunicações; na Administração; no Turismo; etc.
- Cooperação cultural;
- Cooperação no domínio da segurança pública interna;

- Cooperação jurídica e judiciária;

Podemos dizer que este foi o primeiro passo para o avanço do relacionamento entre os dois países que foi crescendo até aos dias de hoje.

5.2.2- Acordo de Cooperação Económica (2005)

Com a visita do então Presidente da República Portuguesa, Dr. Jorge Sampaio, em janeiro de 2005 à República Popular da China, os dois países viriam a assinar um acordo que iria aprofundar mais as suas relações bilaterais. Esse acordo estabeleceria um leque de propostas para intensificar ainda mais as suas relações, como por exemplo:

- Desenvolvimento das trocas entre os dois países e um aprofundamento na cooperação nos sectores da economia, cultura, ciência, tecnologia, turismo e justiça.
- Compromisso com medidas que facilitem o intercâmbio e cooperação entre as empresas da China e Portugal, nomeadamente através da divulgação de oportunidades de negócio e das potencialidades de cooperação existentes, tanto no âmbito bilateral como relativamente a países terceiros.
- Afirmação da ideia de que o setor do turismo é uma fonte de desenvolvimento económico, mas também uma forma privilegiada de desenvolver as relações entre os dois países, dando assim importância ao desenvolvimento dos laços culturais para uma maior aproximação dos dois povos/sociedade;
- Promoção de um maior intercâmbio na área da ciência, tecnologia e ensino superior, mediante, nomeadamente, a concessão de bolsas aos estudantes de um e outro país.
- Incentivo ao desenvolvimento da cooperação regulamentar em áreas/sectores de interesse comum, complementando desta forma o relacionamento da China ao nível UE;

Foi instituída uma Comissão Mista Económica, que reunirá uma vez por ano, composta por representantes de ambos os Governos responsáveis pelas relações económicas e cooperação bilateral, para promover estas propostas.

5.2.3- Parceria Estratégica Global entre Portugal e a China (2005)

A visita a Portugal do então o Primeiro-Ministro da República Popular da China Wen Jiabao, em dezembro de 2005, ajudou a fomentar ainda mais as relações entre os dois países. Portugal e a China afirmam que, no contexto da situação internacional, devem reforçar a cooperação e promover o desenvolvimento comum, com o objetivo de criar condições de benefício mútuo, considerando que os alicerces das suas relações bilaterais são solidas. Os países reafirmam que querem aprofundar o diálogo político, as suas relações económicas, as suas relações culturais, estreitar a cooperação nas áreas da educação, ciência e tecnologia, justiça e saúde, com o fim de trazer maiores benefícios e bem-estar para os dois povos, contribuindo para a promoção da prosperidade comum. Os dois países concordaram então estabelecer uma Parceria Estratégica Global, desejando reforçar a cooperação, especialmente nos seguintes domínios:

- Diálogo político, em que Portugal e a China concordam em intensificar as reuniões de Alto Nível envolvendo a organização, nos momentos apropriados, de visitas recíprocas dos Chefes de Estado ou de Governo;
- Economia, em que os dois países se empenharão em reforçar as ligações governamentais e empresariais, aprofundando a cooperação económica e comercial, com o objetivo de fomentar as relações bilaterais nos domínios do comércio, do investimento e do turismo;
- Língua, Cultura e Educação, em que Portugal e a China concordam em reforçar a cooperação no ensino das respetivas Línguas e Culturas, quer reforçando os meios de ensino da Língua Portuguesa existentes na China, quer ampliando a dimensão e elevando a qualidade do ensino da Língua chinesa em Portugal;
- Ciência e Tecnologia, em que os dois países evidenciam o grande papel do Centro China-Portugal para a História das Ciências na promoção do intercâmbio histórico, científico e tecnológico entre os dois países;
- Justiça, em Portugal e a China vão esclarecer em conjunto um programa de cooperação no domínio da Justiça, estreitando as ligações entre as respetivas

autoridades, e promover um melhor conhecimento mútuo dos sistemas jurídicos dos dois países;

- Saúde, em que os dois países estão dispostos a promover ações de comunicação, trocas de boas práticas, conceção de projetos de cooperação e de trabalho conjunto entre grupos de profissionais e entre as Instituições de Saúde dos dois países.

5.2.3- Acordo de 2018 “17 memorandos”

Mais recentemente as relações entre os dois países tem crescido com as visitas tanto do Presidente República Popular da China a Portugal como do Presidente da República Portuguesa à China. Sucessivamente tem havido troca de elogios entre os dois países, sendo que a China já há vários anos que demonstra grande interesse em Portugal, querendo cada vez mais Portugal como um aliado, principalmente na sua “nova” estratégia da *“One Belt, One Road”*. Foi então que na mais recente visita do presidente Chinês a Portugal, foram assinados 17 memorandos que vão marcar ainda mais as relações bilaterais dos dois países, estes memorandos abordam inúmeros temas e áreas de interesse, devendo ser destacado um memorando que aborda o potencial papel de Portugal na estratégia chinesa *“One Belt, One Road”*:

- Cooperação no quadro da Faixa Económica da “Rota da Seda” e da iniciativa relativa à “Rota da Seda Marítima” do século XXI;

Outros memorandos são os seguintes:

- Cooperação em matéria de comércio e serviços;
- Promoção de Atividades de Cooperação para a Implementação da Parceria Portugal-China 2030 em matéria de Ciência e Tecnologia
- Cooperação no domínio da água;
- Entendimento entre a EDP e a China Three Gorges para a colaboração ao nível da responsabilidade social das empresas, designadamente no domínio da cultura, desenvolvimento sustentável, inovação e R&D;

- Memorando entre a MEO e a Huawei, sobre o desenvolvimento da tecnologia 5G;
- Entendimento entre o BCP e a Union Pay, para a emissão de cartões de crédito da empresa chinesa de serviços financeiros que lidera os pagamentos eletrónicos na China;
- Entendimento entre o Grupo Media da China e a RTP para a produção conjunta de documentários;
- Entendimento para o estabelecimento do Instituto Confúcio na Universidade do Porto;
- Entendimento para a criação de um centro de estudos chineses na Universidade de Coimbra;

5.3- Programa Golden Visa

As relações económicas China–Portugal têm sido também marcadas pela utilização por parte de cidadãos chineses do programa *Golden Visa*. O *Golden Visa* Portugal é um programa de concessão de residência na decorrência de investimentos em Portugal, ou seja, se um cidadão investir no país e esse investimento cumprir certos requisitos ser-lhe-á permitido residir no país. O candidato ao programa, desde que não seja cidadão da União Europeia (UE), do Espaço Económico Europeu (EEE) ou da Suíça, pode investir em Portugal e beneficiar assim de uma autorização de residência portuguesa para si próprio e também para os membros da sua família.

Oficialmente apelidado de “ARI” (“Autorização de Residência para a Atividade de Investimento”), o Visto Gold Portugal é o programa de concessão de residência através de investimento com a maior taxa de sucesso na Europa.

Os principais benefícios do programa Golden Visa Portugal são:

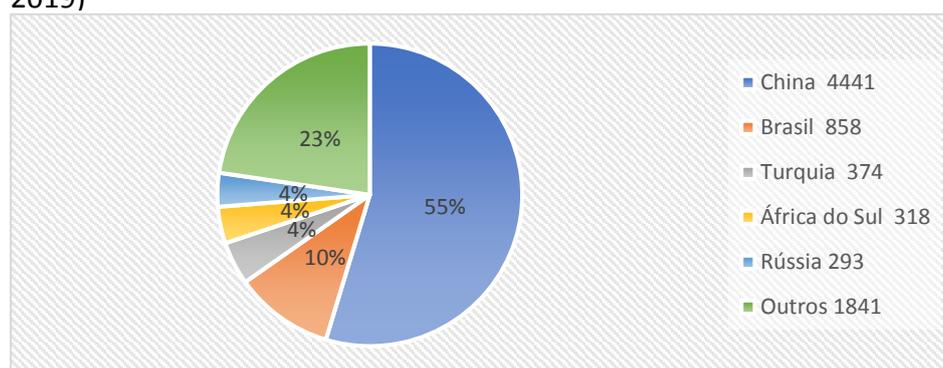
- Entrada e livre trânsito em todo o Espaço Europeu (Schengen);
- Possibilidade de residência legal em Portugal, se o seu titular desejar;
- Obrigação de passar apenas uma ou duas semanas por ano em Portugal;

- Possibilidade de obtenção de cidadania portuguesa, após 5 anos de investimento;
- Possibilidade de extensão dos benefícios ao cônjuge e dependentes.

O programa Golden Visa em Portugal foi criado em 2012 para atrair investimento estrangeiro para o país e já trouxe mais de 3,5 bilhões de euros em investimentos diretos para Portugal. Até agora, mais de 7.000 investidores foram beneficiados pelo programa, juntamente com mais de 12.000 familiares.

Atualmente, os cinco principais países de nacionalidades dos investidores são de China, Brasil, Turquia, África do Sul e Rússia. Os cidadãos da China representam 55% do total de vistos atribuídos.

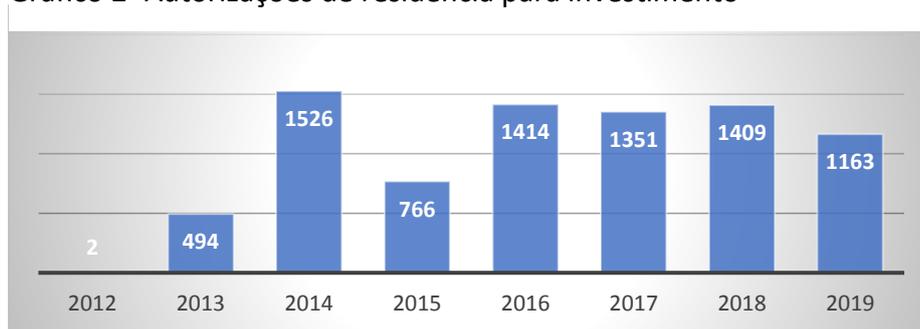
Gráfico 1- Principais nacionalidades de atribuição de Vistos Gold (2012-2019)



Fonte: Elaboração própria com dados da AICEP, 2019; SEF, 2019 (novembro)

Desde a criação deste instrumento, que visa a captação de investimento, foram atribuídos 8125 ARI, cuja evolução se pode ver no Gráfico nº 2, os quais atingiram os seus valores máximos em 2016 e 2018, sendo que os dados de 2019 só estão contabilizados até novembro do mesmo ano.

Gráfico 2- Autorizações de residência para investimento



Fonte: Elaboração própria com dados da AICEP, 2019; SEF, 2019 novembro

Segundo dados do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF), o investimento chinês conseguido com os *golden visa* totalizou cerca de 2,529 mil milhões de euros nos oito anos do programa, enquanto o investimento brasileiro foi de 678,6 milhões de euros (AICEP, 2019).

Do total arrecadado, o investimento da China representou mais da metade (51%), de um total de 4.424 ARI atribuídos. No caso do Brasil, 844 vistos *'gold'* foram concedidos durante o programa totalizando 678,6 milhões de euros. O investimento de origem turca foi cerca de 200 milhões de euros (370 ARI) e o russo de aproximadamente 198,7 milhões de euros (290 ARI). A África do Sul também faz parte do grupo das cinco principais nacionalidades que investiram em Portugal através deste instrumento, com cerca de 194,6 milhões de euros, na concessão de 318 ARI (AICEP, 2019)

Nos primeiros 10 meses do ano de 2019, o investimento totalizou 661 milhões de euros, 0,8% a menos que no mesmo período de 2018. Entre janeiro e outubro, o investimento chinês totalizou 196,1 milhões de euros, 10,8% a menos do que no mesmo período do ano passado, enquanto o investimento do Brasil caiu 23%, para 142,9 milhões de euros, e o investimento da Turquia caiu pela metade, em termos anuais, para 40,6 milhões de euros (AICEP, 2019)

Os Estados Unidos (com 39,3 milhões de euros) e a Rússia (31,3 milhões de euros) são os outros dois países cujos cidadãos mais investiram em Portugal com base nos Vistos Gold em 2019 (AICEP, 2019).

5.4- A nova Rota da Seda e Portugal

'Portugal is the Beginning and the End of the Silk Road', foi uma declaração proferida pelo Ex-embaixador chinês, Huang Songfu, num evento académico sobre as relações entre a China-Portugal, em maio de 2015 (Rodrigues, 2016). Esta declaração sugere que Portugal poderá ser um país importante no desenvolvimento da estratégia chinesa da 'Nova Rota da Seda' (*New Silk Road*).

A afirmação por parte do diplomata chinês acresce ao compromisso que existe por parte da China de envolver Portugal no âmbito do OBOR. Ele enfatiza a antiga relação de 5 séculos que existe entre os dois países, o processo de negociação de que se seguiu ao estabelecimento de relações diplomáticas em 1979, levando à entrega do antigo “território” Português de Macau em 1999, bem como o estabelecimento de uma parceria global estratégica entre os dois países em 2005.

A China vê o seu relacionamento com Portugal como um bom exemplo de boas práticas de política internacional, sendo o OBOR uma nova oportunidade de fortalecer ainda mais a “parceria estratégia global” entre os dois países, que pode levar as relações entre os dois países para um patamar superior de cooperação, com uma maior diversificação de trocas bilaterais e aumento no investimento e relações culturais (Rodrigues, 2016)

Um contexto político, histórico e económico favorável tem facilitado um reforço significativo das relações bilaterais entre Portugal e a República Popular da China nas últimas décadas. Pode-se argumentar que qualquer desenvolvimento relacionado com OBOR em Portugal pode ser construído sobre os pontos fortes da relação já existentes, nomeadamente em termos de investimento (Rodrigues, 2016)

De forma geral a China vê o OBOR como uma oportunidade de fazer um “upgrade” ao seu relacionamento positivo com Portugal, de forma a conseguir novas oportunidades e vantagens. Por exemplo, o OBOR em Portugal pode facilitar a prossecução dos interesses da China em países de língua oficial portuguesa (CPLP). A face mais visível do esforço chinês é na difusão de informações e ideias.

O Professor Carlos Rodrigues no seu artigo *“Portugal and OBOR: Welcoming, but Lacking a Strategy”* (2016) diz nos que a China procura de forma isolada ou em cooperação com instituições portuguesas, como câmaras de comércio ou universidades, organizar uns eventos dedicados à OBOR e às suas relações com Portugal, nomeadamente conferências e seminários, fazendo uso de funcionários de alto escalão e académicos de prestígio. Estes eventos têm como objetivo realçar o papel de relevância que Portugal pode ter na estratégia chinesa (OBOR), dado também o posicionamento estratégico de Portugal, principalmente no contexto das rotas marítimas do Atlântico, podendo tornar-se fundamental para implementação da Rota Marítima da Seda do século 21. Cada vez mais elementos da diplomacia chinesa argumentam que Portugal pode ser um elemento importante no que cabe aos transportes marítimos.

Os diplomatas chineses não estão a esconder o seu enorme interesse em incluir o porto de Sines como parte da infraestrutura da Silk Road Marítima. Eles reconhecem a sua importância para melhorar as ligações entre China, Europa Ocidental e África. Na verdade, a China está a prestar particular atenção às infraestruturas de Portugal mais precisamente ao porto de Sines, argumentando que esta infraestrutura será provavelmente o primeiro projeto relacionado com o OBOR em Portugal.

De acordo com a notícia da Revista Cargo (2018), elaborada por Bruno Cardoso, *“One Belt, One Road: Portugal, a peça que faltava?”*, na segunda metade de 2017, houve até um acordo político que visava agilizar os processos aduaneiros entre o porto de Sines e os portos chineses. A implementação de uma espécie de ‘via verde’ no âmbito das trocas comerciais entre os dois países, visando o estabelecimento de uma rota comercial marítima direta entre o Porto de Sines e portos chineses, e a minimização dos encargos administrativos.

A visita oficial do presidente chinês Xi Jinping, em dezembro de 2018, a Portugal terminou com a assinatura de 17 memorandos de “entendimento bilaterais de cooperação”, principalmente um memorando de entendimento sobre a iniciativa chinesa 'Belt and Road'. O memorando feito sobre a iniciativa chinesa OBOR,

estabelece os modos de cooperação bilateral sob a iniciativa chinesa, cobrindo uma ampla gama de setores, incluindo conectividade e mobilidade elétrica.

Também na área de negócios, foram assinados acordos entre o banco português Banco Comercial Português (BCP) e o UnionPay da China e entre a operadora de telecomunicações portuguesa MEO e a Huawei da China sobre o desenvolvimento da tecnologia 5G, focado em um aumento qualitativo no acesso à rede de banda larga móvel e comunicações com maior confiabilidade.

De acordo com a notícia *“One Belt One Road’: Governo chinês agradece participação de Portugal no «projecto do século»* desenvolvida pela Revista Cargo (2019) é referido que após a visita do presidente chinês, o governo do mesmo em declarações à *“Lusa News Agency”*, disse que *"aprecia profundamente"* a participação de Portugal na iniciativa "OBOR", como um dos primeiros países da Europa Ocidental a tornar-se parte da estratégia internacional chinesa. Na declaração proferida, a China destaca ainda a posição *“extrema relevância”* de Portugal no extremo oeste da Eurásia, face à inclusão de uma rota atlântica no projeto chinês, sugerindo que a cooperação com Lisboa, nomeadamente o projeto do porto de Sines permitirá ligar as rotas do Extremo Oriente até o Oceano Atlântico.

No comunicado afirmaram que *"A assinatura de um memorando de entendimento com Portugal no âmbito do 'Belt and Road' estabeleceu uma base sólida para o desenvolvimento da iniciativa"*. Recordando que a visita do presidente da China Xi Jinping a Lisboa em dezembro de 2018, *"colocou as relações a um novo nível"*, os diplomatas chineses consideram que Portugal é *"um exemplo positivo"* de cooperação entre a China e a Europa.

Após a visita do presidente Chinês a Portugal e das declarações acima referidas, chegou a vez do Presidente da República, visitar a China em abril de 2019 onde participou no segundo fórum *"Uma Faixa, Uma Rota"*, em Pequim. O Presidente Marcelo Rebelo de Sousa admitiu pela primeira vez em novembro de 2019 o envolvimento de Portugal nesta iniciativa chinesa de investimento em infraestruturas entre a Ásia e a Europa. Após a sua participação no fórum, o Presidente da República em declarações à RTP, afirmou ter verificado uma aproximação ao país de Xi Jinping

que “ultrapassa o esquema das alianças clássicas”. Marcelo Rebelo de Sousa considera tratar-se de “um movimento que, em si mesmo, é positivo para o mundo”.

Face a esta expansão económica da China e à iniciativa OBOR, Portugal não tem uma estratégia proativa, dado o compromisso e interesse por parte China de trazer Portugal para “o jogo”. Carlos Rodrigues (2016) diz que *“Should this situation continue to prevail, a rather reactive stance vis-à-vis OBOR can be expected on Portugal’s part. Accordingly, Portuguese authorities will compensate for their lack of proactivity by relying on the friendly state of affairs that marks the history of China–Portugal bilateral relations, as well as the sound achievements secured by Portugal in the last decade, namely in trade and investment.”*

De acordo com a notícia da AICEP (2018) “O crescente investimento chinês em Portugal e a influência do capital”, Portugal é o 10º país onde a China investiu mais nos últimos anos e o segundo país europeu em que este investimento teve maior peso na economia nacional. No artigo da AICEP (2017) “Macau: Uma Ponte Na Relação Económica Entre a China e Os Países de Língua Portuguesa”, a delegada da AICEP em Pequim, Alexandra Ferreira Leite afirma que *“Portugal está definitivamente “no mapa” da China enquanto destino preferencial de investimento.”* Muitos analistas dizem que o investimento realizado já ronda os 12 mil milhões de euros.

Podemos verificar ainda que o mercado da China assume uma posição com algum relevo no contexto do comércio internacional português de bens e serviços. De acordo com a ficha da AICEP (2019) “Portugal: Estatísticas de Relacionamento Económico com a China” em 2019, a quota da China como “cliente” de Portugal foi 1.01%, enquanto que a quota da China como “fornecedor” de Portugal representa cerca de 2.92%. A China é um país de enorme dimensão e ao obter quota de mercado, mesmo que seja “de décimas” terá um grande impacto no crescimento e desenvolvimento económico de Portugal.

Os fatores que podem explicar a continuidade do investimento chinês em Portugal foram a crise na zona euro e em Portugal, e a aceleração do processo “Go Global” da China, que teve início em 2001. A estes fatores podemos acrescentar a vontade da China estar presente em zonas de interesse português, como o espaço

lusófono, e o interesse na aquisição de ativos que permitam às suas empresas uma consolidação da sua posição na economia. O investimento chinês em Portugal tem registado um crescimento considerável nos últimos anos, principalmente por causa da maneira como os investidores chineses aproveitaram, por um lado, a postura pró-privatização do Governo Português, por outro lado, o papel de “ponte” que Portugal pode ter com a China, e a África e América Latina, devido à sua história colonial. O investimento chinês em Portugal ao longo dos anos tem ganho proporções cada vez mais elevadas, sendo que, podemos verificar que a presença chinesa já remonta aos anos 2000 onde começaram a aparecer pequenas lojas e restaurantes chineses em Portugal (Caldart, 2014).

No artigo da AICEP (2017) “Macau: Uma Ponte Na Relação Económica Entre a China e Os Países de Língua Portuguesa”, a delegada da AICEP em Pequim, Alexandra Ferreira Leite os investimentos da China em Portugal eram feitos quase em exclusivo pelas grandes multinacionais de tecnologia e informação chinesas (Huawei e ZTE), mas a partir de o ano 2011/2012 com a entrada no setor energético da grande empresa estatal chinesa (CTG - China Three Gorges) na EDP, a China passou a ser um dos maiores investidores estrangeiros em Portugal

Fazendo uma pequena análise geral do envolvimento chinês no mercado português podemos verificar que os setores que mais recebem investimento por parte da China são a banca, os seguros, a aviação e o setor da energia. De acordo com o Jornal “SOL” (2019) ainda há muitas mais áreas onde os chineses investem. Estes sucessivos investimentos começaram graças às privatizações durante o “período da troika” (2011-2014). Já com milhares de milhões aplicados em Portugal, o investimento chinês não ficará por aqui, verificando-se ainda bastantes interesses de compra nas mais diversas atividades, quer de forma total quer como parcial (Jornal Sol, 2019).

O jornal SOL aborda ainda os investimentos que têm ocorrido nas seguintes áreas:

Energia

Na energia, onde “a privatização da EDP foi a primeira paragem de uma longa viagem que diz respeito às relações comerciais/económicas entre Portugal e a China. A compra por parte da empresa estatal chinesa China Three Gorges (CTG), ainda feita sobre o mandato do antigo governo chinês e na fase inicial do programa da “troika”, marcou o começo do grande investimento chinês em Portugal.

Naquela altura, esta grande empresa estatal chinesa pagou cerca de 2690 milhões de euros por 21,35% do capital da elétrica nacional, mas ao longo dos anos foi reforçando a sua posição. Não foi só a EDP a chamar à atenção aos dos e investidores chinês, mas também a REN que, em fevereiro de 2012, viu os chineses da State Grid a ficarem com 25% do capital, pagando 387 milhões de euros pela posição na empresa gestora das redes energéticas nacionais.

Seguros

Os chineses da Fosun estrearam-se em Portugal através do investimento no mercado segurador, pagando mil milhões de euros por 30% do mercado segurador português (Fidelidade e Multicare), mas o investimento total ascendeu a quase 1,209 mil milhões de euros. Esta aquisição por parte da empresa chinesa representou a terceira privatização realizada pelo Executivo português na altura, que só acordou com a venda devido ao facto de os chineses se mostraram-se flexíveis para serem parceiros da Caixa Geral de Depósitos, na Caixa Seguros, dado que o banco português mantém, com uma posição de 15%, no capital da holding dominada pela Fosun. A Fosun prometeu também que o grupo chinês iria expandir as operações da Caixa Seguros na China e noutros mercados asiáticos.

Banca

A banca é um dos setores que mais atraiu os investidores chineses para Portugal. O primeiro grande negócio dos chineses nessa área foi a compra do BESI, banco de investimento do universo Espírito Santo, por parte da Haitong. Este, este negócio teve um custo de 379 milhões de euros e o banco passou a designar-se Haitong Bank.

O grupo não escondeu as grandes ambições de expansão que trazia com este negócio e a Haitong entrou depois na Europa e na América. Depois, a Fosun voltou a investir na banca, desta vez com o BCP: o grupo FOSUN pagou 175 milhões de euros por 16,7% do capital da instituição financeira. Atualmente, a sua participação é de 27,25%, continuando assim a ser a maior acionista do BCP.

Tecnologia

A Huawei, uma marca chinesa de tecnologia, é das marcas que os portugueses mais utilizam e compram, principalmente pela sua relação fator qualidade/preço. Foi em 2012 que a marca abriu em Lisboa, um centro tecnológico, com um investimento que chegou perto dos 10 milhões de euros. Atualmente, a Huawei tenta promover em Portugal a tecnologia 5G. de forma mais progressiva.

De acordo com a Jornal Económico, “cooperação de investimento vai ser ainda mais reforçada”, declaração esta proferida pelo embaixador da República Popular da China em Portugal, Cai Run. O embaixador da China em Portugal disse ainda que investimento chinês, já ultrapassou os 9.000 milhões de euros nos últimos anos, principalmente desde a crise financeira portuguesa.

Em declarações a agência LUSA, Cai Run disse “Nos últimos anos, a cooperação de investimento entre os dois países registou um desenvolvimento rápido; por um lado, o investimento chinês já passou os 9.000 milhões de euros, fazendo uma grande contribuição para o desenvolvimento socioeconómico de Portugal e, por outro lado, o investimento português na China está a aumentar de forma estável; estamos convencidos que essa cooperação de investimento vai ser ainda mais reforçada” (Jornal Economico & Lusa, 2019)

Nos últimos anos, os interesses da China pelas principais empresas Europeias têm tem crescido, isso é demonstrado com o projeto chinês da “*One Belt, One Road*”, que é considerada a Nova Rota da Seda. Este novo projeto é um investimento de cerca de 900 mil milhões de euros em portos e estradas para ligar a Europa à China, de forma a estreitar as relações entre a Europa e a China, por via terrestre e marítima.

De acordo com a notícia “O TOP3 dos investimentos chineses em Portugal” do Jornal Ni Hao, para China, investir em Portugal é seguro, já que, é acionista maioritária em algumas das maiores empresas portuguesas. Portugal, entre 2000 e 2017, ocupou o décimo lugar no Top10 dos países onde a China mais investiu; em relação aos países da Europa, posicionou-se no segundo lugar do pódio, atrás da Suíça. Como já abordado anteriormente, estima-se que atualmente já foram investidos mais de 9 mil milhões de euros chineses em Portugal.

De acordo com o artigo da AICEP (2019) “Investir em Portugal: Porquê Portugal” podemos verificar que há certas características que o nosso país tem que o tornam um lugar seguro para o investimento estrangeiro. Primeiramente podemos falar da localização privilegiada de Portugal para aceder a mercados importantes, somos um país forte no fornecimento de serviços tecnológicos, somos o 15º país do mundo com as melhores infraestruturas, somos um país trabalhador, dedicado e produtivo, com um nível elevado de educação, temos um bom *feedback* de empresas estrangeiras sediadas em Portugal como a Bosch e a H.B Fuller. Neste mesmo artigo é referenciado que “Portugal é o 1º melhor país do mundo na facilidade de Comércio Internacional”.

5.5- As principais investidoras chinesas em Portugal e o seu significado na economia portuguesa

Os fluxos de IDE da China para Portugal entre 2015 e 2019 encontram-se na Tabela 1 e tiveram uma média de crescimento anual de negativo (-16,4), mas o *stock* de IDE chinês em Portugal aumentou no mesmo período em 21%.

Tabela 1- Fluxos e Stock de Investimento Direto da China em Portugal em milhões € (2015-2019)

Ano	2015	2016	2017	2018	2019
Fluxo IDE	477,1	508,4	384,3	251,2	217,8
Stock IDE	1246,2	1754,8	2142,4	2387,9	2622,4

Fonte: AICEP- Portugal: Estatísticas de Relacionamento Económico com a China (2019)

Como é de conhecimento geral e tal como refere a notícia do Jornal Ni Hao “O TOP3 dos investimentos chineses em Portugal” (2019), o investimento chinês em Portugal é liderado por 3 empresas que têm aumentado o volume de investimento desde que entraram pela primeira vez em Portugal e essas empresas são a Fosun, China Three Gorges e a State Grid Corporation of China . Fazemos de seguida uma análise do significado económico dos investimentos destas empresas na economia portuguesa.

Fosun

Liderada por Guo Gangchang, inicialmente a empresa investiu na área da farmacêutica e na compra e venda de imóveis. Depois expandiu-se para diversas áreas, desde os seguros às telecomunicações e atualmente é o maior investidor chinês em Portugal. Em Portugal destaca-se por ter comprado a maior seguradora portuguesa, a Fidelidade; comprou também a Luz Saúde, umas das empresas mais importantes na prestação de serviços de saúde, e é o maior acionista do banco privado português BCP (Jornal Ni Hao, 2019)

Para além disso, controla 5% da Rede Elétrica Nacional (REN). Foi em 2014 que o grupo teve o seu grande investimento com a compra da companhia de seguros Fidelidade, investimento que teve o apoio dos bancos estatais chineses. O investimento atingiu um valor aproximado de mil milhões de euros, que se traduz em cerca de 80% da empresa Fidelidade. Mais tarde, o capital iria subir para 85%, tornando-se de imediato no maior investidor chinês no país (Jornal Ni Hao, 2019)

Para além de tudo isso, a Fosun é também um dos maiores compradores de imobiliário em Lisboa. O destaque vai para o edifício da Rádio Renascença, no Chiado. De acordo com o Jornal Ni Hao (2019) o líder do grupo, Guo Guangchang, numa entrevista à agência Lusa, admitiu que “Portugal é um país seguro, que transmite confiança e otimismo na economia. No início do investimento estávamos cautelosos e preocupados, porque foi no período em que a economia portuguesa estava em baixo. Mas depois de conhecermos melhor Portugal, o povo e a economia, acho que estamos confiantes. Em Portugal transmite-se estabilidade. A política é estável, mesmo depois da mudança de governo. O povo português também é muito simpático para os investidores e é trabalhador”.

O ano de 2016 foi um bom ano em termos de investimento para o grupo Fosun, ao todo, receberam 229 milhões de euros líquidos dos investimentos em Portugal.

China Three Gorges

A China Three Gorges (CTG) é uma empresa estatal chinesa, fundada em 1993, que está entre as maiores empresas a nível mundial, com cerca de 40 mil milhões de capitais. Esta empresa foi a primeira empresa estatal chinesa a investir em Portugal, em 2012. O grupo investiu em Portugal no ano de 2012, comprando 21,35% da Empresa Energias de Portugal por 2,690 mil milhões de euros (Jornal Ni Hao, 2019).

Em 2018, sob o comando de Lu Chun, reforçaram a sua posição comprando mais 1,9% da empresa, traduzidos em cerca de 208 milhões de euros, elevando, assim, a sua participação para 23,3%. Nesse mesmo ano, lançaram uma Oferta Pública de Aquisição (OPA) com o objetivo de controlar a totalidade da EDP (Jornal Ni Hao, 2019)

Na altura em que foi lançada a OPA, o primeiro-ministro António Costa admitiu que o governo não tinha que se opor, dizendo ainda que em Portugal as empresas chinesas têm sido bons investidores. Para CTG, a OPA era o um passo natural depois de uma parceria de seis anos com boas relações estabelecidas entre ambos. Mesmo ficando com 100% do capital, a CTG afirmou que a EDP continuaria a ser uma empresa independente portuguesa e que iria continuar a fazer parte da Bolsa de Lisboa. Passado quase um ano, a 24 de abril a OPA foi a votos e foi recusada (Jornal Ni Hao, 2019)

State Grid Corporation of China

A 2 de fevereiro de 2012 a State Grid Corporation of China (SGCC) comprou por 287 milhões de euros a REN, possuindo 25% da empresa mesma. Esta empresa A SGCC é responsável pela maior parte da rede elétrica chinesa e é considerada a maior empresa de transmissão de energia elétrica e de distribuição na China e no mundo (Jornal Ni Hao, 2019)

Face a estes investimentos, e para concluir, deve dizer-se que o envolvimento tão acentuado da China na economia portuguesa e a participação de Portugal na iniciativa OBOR não é consensual entre os países da União Europeia, uma vez que alguns deles consideram os avultados investimentos em países europeus um risco para a soberania económica destes países, e um risco para a própria União Europeia (Jornal Ni Hao, 2019)

6. As Importações Portuguesas provenientes da China – uma análise sectorial por NUT2

Neste capítulo irei analisar, com base numa base de dados facultada pelo Instituto Nacional de Estatística, a presença que a China tem na economia portuguesa, medida pelas importações portuguesas provenientes da China. O nosso objetivo é analisar a distribuição territorial das importações por sector de atividade económica. Estes dados são referentes ao período decorrido entre 2005 e 2018, sendo que os dados estatísticos de 2018 ainda são provisórios, e só serão definitivos em maio de 2020.

Nesta análise terei como referência a Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos II (NUT2), que é formada por sete sub-regiões, das quais cinco se encontram no continente (Norte, Centro, Alentejo, Área Metropolitana de Lisboa, e Algarve) e as restantes duas são os territórios das Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira. Para cada uma destas sub-regiões o valor das importações de cada setor tem como base a designação CAE (Classificação Portuguesa das Atividades Económicas) mais especificamente a Revisão 3 (CAE-Rev.3). Irei analisar a distribuição regional por Secção (1 letra); Divisão (2 Dígitos), Grupo (3 Dígitos), Classe (4 Dígitos) e Sub-Classe (5 Dígitos). Para simplificar a análise agrupei em “Outros Setores” todos os valores percentuais que representam menos de 1% do total das importações da respetiva NUT2.

É importante salientar que com base nos dados fornecidos pelo INE, a percentagem média das importações chinesas no total das importações portuguesas no período em análise representa cerca de 2.42%, tendo evoluído de apenas 1.11% em 2005 para 3.13% em 2018 (tabela 1). Para começar a análise elaborei um resumo da distribuição das importações provenientes da China por NUT2, valores que se encontram na tabela 2, onde encontramos o valor de cada sector ordenado do mais elevado até ao menor valor.¹

¹ Na minha análise por NUT2 não são reportados os valores relativos a “Não Aplicável/Desconhecido” e ao “Segredo Estatístico”

Tabela 2- Evolução das Importações Portuguesas da China (2005-2018).

ANO	Total das Importações Portuguesas	Total de Importações Portuguesas da China em €	% das Importações Portuguesas da China
2005	51.379.218.326	568.942.298	1,11
2006	56.294.640.651	773.202.802	1,37
2007	59.926.542.840	1.063.431.245	1,77
2008	64.193.885.647	1.342.004.395	2,09
2009	51.378.500.643	1.114.668.841	2,17
2010	58.647.391.261	1.578.287.148	2,69
2011	59.551.441.805	1.526.005.483	2,56
2012	56.374.082.889	1.391.311.143	2,47
2013	57.012.824.865	1.370.362.106	2,40
2014	59.032.120.694	1.599.052.083	2,71
2015	60.344.799.543	1.777.642.086	2,95
2016	61.424.014.899	1.819.454.015	2,96
2017	69.688.564.626	2.051.444.224	2,94
2018	75.033.168.539	2.350.150.632	3,13
Total	840.281.197.228	20.325.958.501	2,42 (média)

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Tabela 3- Importações Portuguesas da China por NUT2 (2005-2018)

NUT2	VALOR em €	%
Lisboa	7.621.840.212	37,59
Norte	6.568.936.721	32,40
Centro	3.170.220.363	15,63
Não Aplicável/Desconhecido	2.253.951.533	11,12
Alentejo	554.778.271	2,74
Algarve	62.510.248	0,31
Região Autónoma da Madeira	29.732.285	0,15
Região Autónoma dos Açores	10.265.753	0,05
Não Aplicável/Desconhecido	2.253.951.533	11,12
Segredo Estatístico	5.325.176	0,03
Total Geral	20.277.560.562	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Fazemos de seguida a análise por NUT2, reportando no texto os valores sectoriais para a menor desagregação - Secção (1 letra) – para a Divisão (2 Dígitos), e para Grupo (3 Dígitos). Os dados referentes à Classe (4 Dígitos) e Sub-Classe (5 Dígitos) são apresentados em Anexo, embora estes últimos por serem os que permitem uma análise mais refinada serão comentados no texto.

6.1- Lisboa

A Área Metropolitana de Lisboa importou 7.621.840.212 de euros da China. É a região que mais recebe produtos da China, representando cerca de 37.9% do total de importações chinesas em Portugal, como podemos verificar na tabela 3. Nas importações por parte da Área Metropolitana de Lisboa tendo por base a designação de divisão (1 letra) da CAE-Rev.3 pode verificar que o setor com mais peso é o “Comércio por grosso e a retalho; Reparação de veículos automóveis e motociclos” onde totalizou cerca de 4.771.094.111 de euros representando 62.60% do total de importações. Depois surgem as “Indústrias transformadoras”, que representam 31,29% (2.385.226.023 €) do total das importações, seguindo-se a grande distância as “Atividades de informação e de comunicação” com 2.39%, e todos os “Outros setores” representam apenas 3.71%.

Tabela 4- Valores totais de Lisboa por Secção/1 letra CAE

Lisboa (Secção 1 letra)	Valor em €	%
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	4.771.094.111	62,60
Indústrias transformadoras	2.385.226.023	31,29
Atividades de informação e de comunicação	182.429.275	2,39
Outros Setores	283.090.803	3,71
Lisboa Total	7.621.840.212	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Quando desagregamos os setores utilizando a divisão (2 Dígitos) verificamos que “Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos” representa 45.7% com o valor de 3.486.873 euros. Os restantes setores com mais importações são o “Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos” e “Fabricação de equipamentos informáticos, equipamento para comunicações e produtos eletrónicos e óticos” representando respetivamente 15.72% e 9.29%.

Tabela 5- Valores totais de Lisboa por Divisão/2 Dígitos CAE

Lisboa (Divisão 2 Dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos	3.486.661.873	45,75
Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos	1.198.171.633	15,72
Fabricação de equipamentos informáticos, equipamento para comunicações e produtos eletrónicos e óticos	707.887.629	9,29
Indústrias metalúrgicas de base	427.738.734	5,61
Fabricação de produtos químicos e de fibras sintéticas ou artificiais, exceto produtos farmacêuticos	338.962.928	4,45
Fabricação de veículos automóveis, reboques, semi-reboques e componentes para veículos automóveis	286.868.997	3,76
Fabricação de produtos farmacêuticos de base e de preparações farmacêuticas	249.816.159	3,28
Telecomunicações	118.075.460	1,55
Fabricação de equipamento elétrico	94.314.408	1,24
Comércio, manutenção e reparação, de veículos automóveis e motociclos	86.260.605	1,13
Outros Setores	627.081.786	8,23
Lisboa Total	7.621.840.212	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Quando a desagregação é realizada a 3 dígitos utilizando “Grupo” da CAE-Rev.3 destacamos no topo da tabela, “Comércio por grosso não especializado” representando 16.22% no valor de 1.236.313.011 euros. Nesta desagregação ainda podemos destacar “Comércio por grosso de bens de consumo, exceto alimentares, bebidas e tabaco” e “Outros Setores” representando as respetivas percentagens de 14.11% e 14,10%.

Tabela 6- Valores totais de Lisboa por Grupo/3 Dígitos CAE

Lisboa	(Grupo 3 dígitos)	Valor em €	%
	Comércio por grosso não especializado	1.236.313.011	16,22
	Comércio por grosso de bens de consumo, exceto alimentares, bebidas e tabaco	1.075.075.788	14,11
	Fabricação de recetores de rádio e de televisão e bens de consumo similares	576.620.680	7,57
	Comércio por grosso de equipamento das tecnologias de informação e comunicação (TIC)	503.070.411	6,60
	Comércio a retalho de outro equipamento para uso doméstico, em estabelecimentos especializados	389.874.823	5,12
	Comércio a retalho de outros produtos, em estabelecimentos especializados	369.567.315	4,85
	Fabricação de pesticidas e de outros produtos agroquímicos	300.648.939	3,94
	Siderurgia e fabricação de ferro-ligas	286.426.222	3,76
	Fabricação de componentes e acessórios para veículos automóveis	276.901.694	3,63
	Comércio por grosso de combustíveis, metais, materiais de construção, ferragens e outros produtos n.e.	276.848.667	3,63
	Comércio a retalho em estabelecimentos não especializados	252.955.271	3,32
	Comércio por grosso de outras máquinas, equipamentos e suas partes	183.958.465	2,41
	Fabricação de produtos farmacêuticos de base	177.256.309	2,33
	Comércio a retalho de bens culturais e recreativos, em estabelecimentos especializados	157.785.152	2,07
	Comércio por grosso de produtos alimentares, bebidas e tabaco	145.834.803	1,91
	Outras atividades da primeira transformação do aço	141.309.546	1,85
	Atividades de telecomunicações por fio	111.644.131	1,46
	Fabricação de aparelhos e equipamentos para comunicações	84.932.823	1,11
	Outros Setores	1.074.816.162	14,10
	Lisboa Total	7.621.840.212	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

6.2- Norte

Em segundo lugar, com valores muito próximos dos de Lisboa, encontra-se a zona Norte com 32.40% do total de importações, contabilizando cerca de 6.568.936.721 euros.

Relativamente às importações por parte da Zona Norte, tendo por base a designação de “Secção” (1 letra) da CAE-Rev.3 pode constatar que tal como em Lisboa, o setor com mais peso é o “Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos” que totalizou cerca de 3.514.452.814 de euros, representando 53,50% do total de importações. De seguida as “Indústrias transformadoras” que representam 44,50% (2.922.891.694 €) do total das importações, e os “Outros setores” representam 2,00% (131.592.213 €).

Tabela 7- Valores totais do Norte por Secção/1 letra CAE

Norte (Secção 1 letra)	Valor em €	%
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	3.514.452.814	53,50
Indústrias transformadoras	2.922.891.694	44,50
Outros Setores	131.592.213	2,00
Norte Total	6.568.936.721	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Quando analisada a desagregação a 2 dígitos utilizando “divisão” CAE-Rev.3 verificamos que “Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos” representa 38,29% com o valor de 2.515.536.706 euros. Destacamos também os restantes setores como “Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos” e “Fabricação de equipamentos informáticos, equipamento para comunicações e produtos eletrónicos e óticos” representando 13.30% e 9.83%. Podemos destacar ainda nesta análise a “Fabricação de têxteis” que representa 7,16%.

Tabela 8-Valores totais do Norte por Divisão/2 Dígitos CAE

Norte (Divisão 2 Dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos	2.515.536.706	38,29
Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos	873.500.104	13,30
Fabricação de equipamentos informáticos, equipamento para comunicações e produtos eletrónicos e óticos	646.046.066	9,83
Fabricação de têxteis	470.341.298	7,16
Fabricação de outro equipamento de transporte	379.631.760	5,78
Fabricação de veículos automóveis, reboques, semi-reboques e componentes para veículos automóveis	215.346.784	3,28
Indústrias metalúrgicas de base	208.485.896	3,17
Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos	194.421.321	2,96
Indústria do vestuário	190.122.907	2,89
Comércio, manutenção e reparação, de veículos automóveis e motociclos	125.416.004	1,91
Fabricação de equipamento elétrico	80.127.025	1,22
Indústria do couro e dos produtos do couro	77.354.717	1,18
Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas	74.427.098	1,13
Fabricação de máquinas e de equipamentos, n.e.	68.239.121	1,04
Indústrias alimentares	67.397.820	1,03
Outros Setores	382.542.094	5,82
Norte Total	6.568.936.721	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Quando desagregamos ainda mais estes setores utilizado a designação por “Grupos” (3 dígitos) da CAE-Rev.3 destacamos no topo da tabela, Comércio por grosso de bens de consumo, exceto alimentares, bebidas e tabaco que representa 23,10% do total da Zona Norte. Nesta desagregação podemos destacar ainda o acumular de “Outros setores” que representam cerca de 19.23% e Comércio por grosso de combustíveis, metais, materiais de construção, ferragens e outros produtos não especificados com o valor percentual de 7,37%.

Tabela 9- Valores totais do Norte por Grupo/3 Dígitos CAE

Norte (Grupo 3 Dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso de bens de consumo, exceto alimentares, bebidas e tabaco	1.517.341.086	23,10
Comércio por grosso de combustíveis, metais, materiais de construção, ferragens e outros produtos n.e.	484.183.970	7,37
Comércio a retalho em estabelecimentos não especializados	423.221.250	6,44
Fabricação de recetores de rádio e de televisão e bens de consumo similares	404.130.495	6,15
Fabricação de equipamento de transporte, n.e.	364.218.801	5,54
Fabricação de outros têxteis	358.130.103	5,45
Fabricação de componentes e acessórios para veículos automóveis	214.689.735	3,27
Comércio a retalho de outros produtos, em estabelecimentos especializados	197.439.361	3,01
Comércio a retalho de bens culturais e recreativos, em estabelecimentos especializados	181.214.118	2,76
Coinfecção de artigos de vestuário, exceto artigos de peles com pelo	171.566.017	2,61
Fabricação de tubos, condutas, perfis ocos e respetivos acessórios, de aço	162.928.842	2,48
Comércio por grosso de outras máquinas, equipamentos e suas partes	153.403.905	2,34
Fabricação de computadores e de equipamento periférico	133.447.021	2,03
Comércio por grosso não especializado	118.695.962	1,81
Fabricação de outros produtos metálicos	104.486.665	1,59
Comércio por grosso de produtos alimentares, bebidas e tabaco	88.010.459	1,34
Fabricação de componentes e de placas, eletrónicos	76.319.797	1,16
Indústria do calçado	76.268.157	1,16
Comércio de peças e acessórios para veículos automóveis	76.231.346	1,16
Outros Setores	1.263.009.631	19,23
Norte Total	6.568.936.721	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

6.3- Centro

Na Zona Centro verificamos que esta representa cerca de 15.63% do total de importações contabilizando cerca de 3.170.220.363 euros.

Tendo por base a designação de “Secção” (1 letra) da CAE-Rev.3 verificamos que ao contrário de Lisboa e Norte, o setor com mais peso é a “Indústrias transformadoras”, que totalizou cerca de 2.002.116.865 de euros, representando 63,15% do total de importações. Com menos cerca 30 pontos percentuais cerca está o “Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclo” que representa 34.72% (1.100.634.972 €) do total das importações, representando todos os “outros setores” apenas 2,13% (67.468.526 €).

Tabela 10- Valores totais do Centro por Secção/1 letra CAE

Centro (Secção 1 Letra)	Valor em €	%
Indústrias transformadoras	2.002.116.865	63,15
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos <small>(Fonte: Divulgação própria com dados da INE 2005-2018)</small>	1.100.634.972	34,72
Outros Setores	67.468.526	2,13
Centro Total	3.170.220.363	100

Quando os setores são desagregados utilizando a designação “Divisão” (2 dígitos) da CAE-Rev.3 verificamos que o “Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos” representa 30,49% com o valor de 966.701.555 milhões de euros. Destacamos também os restantes setores como “Fabricação de máquinas e de equipamentos, n.e” e “Indústrias alimentares” representando 10.69% e 8.69%. Podemos destacar ainda nesta análise a “Fabricação de equipamento elétrico” que representa 8.03%.

Tabela 11- Valores totais do Centro por Divisão/2 Dígitos CAE

Centro (Divisão 2 dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos	966.701.555	30,49
Fabricação de máquinas e de equipamentos, n.e.	338.862.127	10,69
Indústrias alimentares	275.353.139	8,69
Fabricação de equipamento elétrico	254.417.968	8,03
Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos	196.391.082	6,19
Fabricação de equipamentos informáticos, equipamento para comunicações e produtos eletrónicos e óticos	171.510.562	5,41
Fabricação de produtos químicos e de fibras sintéticas ou artificiais, exceto produtos farmacêuticos	161.784.781	5,10
Indústrias metalúrgicas de base	90.318.390	2,85
Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas	89.074.616	2,81
Comércio, manutenção e reparação, de veículos automóveis e motociclos	80.747.886	2,55
Fabricação de veículos automóveis, reboques, semi-reboques e componentes para veículos automóveis	79.525.734	2,51
Fabricação de outro equipamento de transporte	59.871.511	1,89
Fabrico de outros produtos minerais não metálicos	59.383.631	1,87
Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos	53.185.531	1,68
Indústrias da madeira e da cortiça e suas obras, exceto mobiliário; Fabricação de obras de cestaria e de espartaria	53.033.942	1,67
Outras indústrias transformadoras	45.108.245	1,42
Fabricação de têxteis	40.280.200	1,27
Outros Setores	154.669.463	4,88
Centro Total	3.170.220.363	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Utilizando a designação de Grupos (3 Dígitos) da CAE-Rev.3 destacamos no topo da tabela, o acumular de “Outros Setores” com o valor percentual de 13.37% do total da Zona Centro. Nesta desagregação podemos destacar ainda “Comércio por grosso de combustíveis, metais, materiais de construção, ferragens e outros produtos não especializados” de 11,59% e “Fabricação de máquinas e de equipamentos para uso geral” com o valor percentual de 9.98%.

Tabela 12- Valores totais do Centro por Grupo/3 Dígitos CAE

Centro (Grupo 3 dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso de combustíveis, metais, materiais de construção, ferragens e outros produtos n.e.	367.462.522	11,59
Fabricação de máquinas e de equipamentos para uso geral	316.407.071	9,98
Preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos	258.828.729	8,16
Comércio por grosso de bens de consumo, exceto alimentares, bebidas e tabaco	203.402.739	6,42
Fabricação de aparelhos para uso doméstico	187.503.427	5,91
Fabricação de produtos químicos de base, adubos e compostos azotados, matérias plásticas e borracha sintética, sob formas primárias	156.921.528	4,95
Fabricação de aparelhos e equipamentos para comunicações	154.094.870	4,86
Comércio por grosso não especializado	112.163.300	3,54
Fabricação de artigos de matérias plásticas	88.969.432	2,81
Comércio por grosso de produtos agrícolas brutos e animais vivos	85.718.115	2,70
Outras atividades da primeira transformação do aço	84.543.921	2,67
Comércio por grosso de equipamento das tecnologias de informação e comunicação (TIC)	82.706.960	2,61
Fabricação de componentes e acessórios para veículos automóveis	75.455.432	2,38
Comércio por grosso de outras máquinas, equipamentos e suas partes	61.882.286	1,95
Fabricação de equipamento de transporte, n.e.	58.987.665	1,86
Fabricação de outros produtos metálicos	56.346.183	1,78
Fabricação de cutelaria, ferramentas e ferragens	54.368.615	1,71
Fabricação de artigos de madeira, de cortiça, de espartaria e de cestaria, exceto mobiliário	52.281.650	1,65
Comércio de peças e acessórios para veículos automóveis	46.812.963	1,48
Comércio por grosso de produtos alimentares, bebidas e tabaco	46.051.908	1,45
Tratamento e revestimento de metais; atividades de mecânica geral	45.058.186	1,42
Indústrias transformadoras, n.e.	44.203.648	1,39
Fabricação de elementos de construção em metal	37.184.008	1,17
Fabricação de outros têxteis	36.565.003	1,15
Comércio, manutenção e reparação de motociclos, de suas peças e acessórios	32.299.933	1,02
Outros Setores	424.000.269	13,37
Centro Total	3.170.220.363	100

6.4- Alentejo

Os valores totais das importações chinesas no Alentejo são de 554.778.271 milhões de euros representando cerca de 2,74% do total de importações chinesas em Portugal. Quando abordamos a sub-região do Alentejo podemos verificar que o setor predominante no valor de importação é o “Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos” com o valor de 288.956.649 milhões de euros representando cerca de 52.09% das importações do Alentejo, como verificamos na tabela 11. De seguida o setor mais representado no Alentejo é a “Indústria transformadora” correspondendo a 36,53%; os setores dos “Transportes e armazenagem” e “Indústrias extrativas” seguem aos dois já abordados com 29.488.207 € milhões que representa cerca de 5,32% e 17.580.500 milhões de euros que representa 3,17%. O setor das atividades administrativas e dos serviços de apoio representa 1,52% com o valor de 8.423.775 € e o agrupar dos “Outros Setores” representa 1,38% no valor de 7.680.921 euros.

Tabela 13- Valores totais do Alentejo por Secção/1 letra CAE

Alentejo (Secção 1 letra)	Valor em €	%
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	288.956.649	52,09
Indústrias transformadoras	202.648.219	36,53
Transportes e armazenagem	29.488.207	5,32
Indústrias extrativas	17.580.500	3,17
Atividades administrativas e dos serviços de apoio	8.423.775	1,52
Outros Setores	7.680.921	1,38
Alentejo Total	554.778.271	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Quando desagregamos os setores utilizando designação de Divisão (2 Dígitos) CAE-Rev.3 verificamos que “Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos” representa 40,59 % com o valor de 275.099.399 milhões de euros. Destacamos também os setores como “Fabricação de equipamento elétricos” e “Fabricação de produtos químicos e de fibras sintéticas ou artificiais, exceto produtos farmacêuticos” representando 13 % e 7.72%. Podemos destacar ainda nesta análise a “Armazenagem e atividade auxiliares dos transportes (inclui manuseamento)” que representa 5.30%.

Tabela 14- Valores totais do Alentejo por Divisão/2 Dígitos CAE

Alentejo (Divisão 2 Dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos	275.099.399	49,59
Fabricação de equipamento elétricos	72.140.325	13,00
Fabricação de produtos químicos e de fibras sintéticas ou artificiais, exceto produtos farmacêuticos	43.016.159	7,75
Armazenagem e atividades auxiliares dos transportes (inclui manuseamento)	29.414.588	5,30
Indústrias alimentares	18.851.162	3,40
Indústrias da madeira e da cortiça e suas obras, exceto mobiliário; Fabricação de obras de cestaria e de espartaria	16.854.350	3,04
Extração e preparação de minérios metálicos	16.365.272	2,95
Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas	15.955.634	2,88
Fabricação de veículos automóveis, reboques, semi-reboques e componentes para veículos automóveis	11.589.455	2,09
Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos	11.457.928	2,07
Atividades de serviços administrativos e de apoio prestados às empresas	8.261.461	1,49
Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos	7.748.305	1,40
Outros Setores	28.024.233	5,05
Alentejo Total	554.778.271	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Utilizando a designação de Grupos divisão (3 dígitos) da CAE-Rev.3 encontramos no topo da tabela, “Comércio por grosso de bens de consumo, exceto alimentares, bebidas e tabaco” que representa 18.34% do total da Zona Alentejo. Nesta desagregação podemos destacar ainda “Comércio por grosso não especializado” com o valor percentual de 8.56% e ainda o acumular de “outros setores” que representam cerca de 8.13%

Tabela 15- Valores totais do Alentejo por Grupo/3 Dígitos CAE

Alentejo (Grupo 3 Dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso de bens de consumo, exceto alimentares, bebidas e tabaco	101.722.737	18,34
Comércio por grosso não especializado	47.490.248	8,56
Comércio por grosso de produtos alimentares, bebidas e tabaco	40.415.368	7,28
Fabricação de motores, geradores e transformadores elétricos e fabricação de material de distribuição e de controlo para instalações elétricas	35.012.490	6,31
Fabricação de outro equipamento elétrico	34.878.795	6,29
Comércio por grosso de produtos agrícolas brutos e animais vivos	34.586.511	6,23
Atividades auxiliares dos transportes	29.414.588	5,30
Comércio por grosso de outras máquinas, equipamentos e suas partes	27.942.464	5,04
Fabricação de produtos químicos de base, adubos e compostos azotados, matérias plásticas e borracha sintética, sob formas primárias	19.857.847	3,58
Fabricação de sabões e detergentes, produtos de limpeza e de polimento, perfumes e produtos de higiene	18.609.549	3,35
Fabricação de artigos de madeira, de cortiça, de espartaria e de cestaria, exceto mobiliário	16.854.350	3,04
Extração e preparação de minérios metálicos não ferrosos	16.365.272	2,95
Fabricação de artigos de matérias plásticas	14.714.231	2,65
Comércio por grosso de equipamento das tecnologias de informação e comunicação (TIC)	13.908.806	2,51
Fabricação de componentes e acessórios para veículos automóveis	11.300.924	2,04
Comércio a retalho de outros produtos, em estabelecimentos especializados	9.047.274	1,63
Abate de animais, preparação e conservação de carne e de produtos à base de carne	8.935.715	1,61
Catividades de serviços de apoio prestados às empresas, n.e.	8.258.827	1,49
Preparação e conservação de frutos e de produtos hortícolas	7.721.491	1,39
Fabricação de outros produtos metálicos	6.314.519	1,14
Comércio por grosso de combustíveis, metais, materiais de construção, ferragens e outros produtos n.e.	6.298.172	1,14
Outros Setores	45.128.093	8,13
Alentejo Total	554.778.271	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

6.5- Algarve

Totalizando, o valor das importações portuguesas referentes a China no Algarve corresponde a cerca de 62.510.248 de euros representando cerca de 0.31% do total de importações.

Quando abordamos a sub-região do Algarve podemos verificar que o setor com predominante no valor de importação é o “Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos” com o valor de 52.115.324 de euros representando cerca de 83,37% das importações do Algarve, como verificamos na tabela 14. De seguida o setor mais representado no Algarve é a “Indústria transformadora” correspondendo a 5,38%, e o acumulado de “Outros Setores” e o setor da “Construção” representam 7.49% e 3.76%.

Tabela 16- Valores totais do Algarve por Secção/ 1 Letra CAE

Algarve (Secção 1 letra)	Valor em €	%
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	52.115.324	83,37
Indústrias transformadoras	3.360.755	5,38
Construção	2.349.868	3,76
Outros Setores	4.684.301	7,49
Algarve Total	62.510.248	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Quando desagregamos mais os setores utilizando a designação de divisão (2 Dígitos) da CAE-Rev.3 verificamos que “Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos” representa 67.34% com o valor de 42.093.048 de euros. De realçar também os setores como “Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos” e o acumular de “Outros Setores” representando 11.20% e 8.12%.

Tabela 17- Valores totais do Algarve por Divisão/2 Dígitos CAE

Algarve (Divisão 2 Dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos	42.093.048	67,34
Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos	6.998.306	11,20
Comércio, manutenção e reparação, de veículos automóveis e motociclos	3.023.970	4,84
Fabricação de equipamentos informáticos, equipamento para comunicações e produtos eletrónicos e óticos	2.266.158	3,63
Atividades especializadas de construção	1.969.652	3,15
Atividades desportivas, de diversão e recreativas	1.082.556	1,73
Outros Setores	5.076.558	8,12
Algarve Total	62.510.248	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Utilizando a designação de Grupos de (3 Dígitos) CAE-Rev.3 destacamos no topo da tabela, “Comércio por grosso de bens de consumo, exceto alimentares, bebidas e tabaco” representando 21.22% do total de importação do Algarve, de seguida com 20.15% aparece o “Comércio por grosso de outras máquinas, equipamentos e suas partes”. Podemos destacar também o “Comércio por grosso de combustíveis, metais, materiais de construção, ferragens e outros produtos n.e.” e acumular de “Outros Setores” representam 15.16% e 12.13%.

Tabela 18- Valores totais do Algarve por Grupo/3 Dígitos CAE

Algarve (Grupo 3 Dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso de bens de consumo, exceto alimentares, bebidas e tabaco	13.263.068	21,22
Comércio por grosso de outras máquinas, equipamentos e suas partes	12.597.178	20,15
Comércio por grosso de combustíveis, metais, materiais de construção, ferragens e outros produtos n.e.	9.478.262	15,16
Comércio por grosso não especializado	5.394.355	8,63
Comércio a retalho de outros produtos, em estabelecimentos especializados	3.161.745	5,06
Comércio de peças e acessórios para veículos automóveis	2.716.140	4,35
Fabricação de aparelhos e equipamentos para comunicações	2.265.381	3,62
Comércio a retalho de outro equipamento para uso doméstico, em estabelecimentos especializados	2.235.215	3,58
Instalação elétrica, de canalizações, de climatização e outras instalações	1.910.563	3,06
Comércio por grosso de equipamento das tecnologias de informação e comunicação (TIC)	987.670	1,58
Comércio a retalho de equipamento das tecnologias de informação e comunicação (TIC), em estabelecimentos especializados	917.586	1,47
Outros Setores	7.583.085	12,13
Algarve Total	62.510.248	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

6.6- Região Autónoma da Madeira

A Região Autónoma da Madeira importou da China cerca de 29.732.285 de euros representando cerca de 0.15% do total de importações.

Quando abordamos a sub-região a Região Autónoma da Madeira podemos verificar que o setor predominante no valor de importação é o “Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos” com o valor de 12.470.359 de euros representando cerca de 41,94% das importações, como verificamos na tabela 18. De seguida o setor mais representado no Algarve é a “Indústria transformadora” correspondendo a 20.73%, o setor da “Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio” e o setor da “Construção” representam 12.17% e 10.93%

Tabela 19- Importações da Região Autónoma da Madeira por Secção/1 letra CAE

Região Autónoma da Madeira (Secção 1 Letra)	Valor em €	%
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	12.470.359	41,94
Indústrias transformadoras	6.162.401	20,73
Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	3.617.307	12,17
Construção	3.248.755	10,93
Outras atividades de serviços	1.701.063	5,72
Atividades de informação e de comunicação	1.162.905	3,91
Outros Setores	1.369.495,	4,61
Região Autónoma da Madeira Total	29.732.285	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Com a designação de Divisão (2 dígitos) CAE-Rev.3 constata-se que o “Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos” representa 20.98% com o valor de 6.237.285 de euros. Destacamos também os setores como “Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos” e o “Indústrias alimentares” representando 19,36% e 18.10%.

Podemos destacar ainda o setor “Promoção imobiliária (desenvolvimento de projetos de edifícios); construção de edifícios” que representa 8,60 % e o acumular de “Outros Setores” com 7,17%

Tabela 20- Importações da Região Autónoma da Madeira por Divisão/2 Dígitos CAE

Região Autónoma da Madeira (Divisão 2 Dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos	6.237.285	20,98
Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos	5.755.736	19,36
Indústrias alimentares	5.382.339	18,10
Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	3.617.307	12,17
Promoção imobiliária (desenvolvimento de projetos de edifícios); construção de edifícios	2.557.739	8,60
Atividades das organizações associativas	1.616.899	5,44
Telecomunicações	570.422	1,92
Atividades especializadas de construção	561.670	1,89
Comércio, manutenção e reparação, de veículos automóveis e motociclos	477.338	1,61
Atividades de edição	459.667	1,55
Fabricação de pasta, de papel, de cartão e seus artigos	364.348	1,23
Outros Setores	2.131.535	7,17
Região Autónoma da Madeira Total	29.732.285	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Quando desagregamos ainda mais estes setores utilizado a designação de Grupos (3 Dígitos) da CAE-Rev.3 destacamos no topo da tabela, “Preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos” representando 18% do total de importação do Região Autónoma da Madeira, de seguida com 12.17% aparece a “Produção, transporte, distribuição e comércio de eletricidade”. Podemos destacar também o acumular de “Outros Setores” e o “Comércio por grosso de combustíveis, metais, materiais de construção, ferragens e outros produtos n.e” que representam 9.37% e 9,16%.

Tabela 21- Importações da Região Autónoma da Madeira por Grupo/3 Dígitos CAE

Região Autónoma da Madeira (Grupo 3 Dígitos)	Valor em €	%
Preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos	5.352.633	18,00
Produção, transporte, distribuição e comércio de eletricidade	3.617.307	12,17
Comércio por grosso de combustíveis, metais, materiais de construção, ferragens e outros produtos n.e.	2.722.204	9,16
Comércio a retalho de outro equipamento para uso doméstico, em estabelecimentos especializados	2.620.581	8,81
Promoção imobiliária (desenvolvimento de projetos de edifícios)	2.505.434	8,43
Comércio por grosso de bens de consumo, exceto alimentares, bebidas e tabaco	1.778.048	5,98
Outras atividades de organizações associativas	1.616.899	5,44
Comércio a retalho não efetuado em estabelecimentos, bancas, feiras ou unidades móveis de venda	1.097.064	3,69
Comércio a retalho em estabelecimentos não especializados	959.704	3,23
Comércio a retalho de outros produtos, em estabelecimentos especializados	921.027	3,10
Atividades de telecomunicações por fio	568.596	1,91
Atividades de acabamento em edifícios	525.899	1,77
Edição de livros, de jornais e de outras publicações	458.940	1,54
Comércio por grosso de outras máquinas, equipamentos e suas partes	405.891	1,37
Comércio por grosso de equipamento das tecnologias de informação e comunicação (TIC)	393.415	1,32
Comércio por grosso de produtos alimentares, bebidas e tabaco	387.082	1,30
Fabricação de papel e de cartão canelados e de artigos de papel e de cartão	364.348	1,23
Comércio por grosso não especializado	326.980	1,10
Comércio de peças e acessórios para veículos automóveis	324.566	1,09
Outros Setores	2.785.667	9,37
Região Autónoma da Madeira Total	29.732.285	100

6.7- Região Autónoma dos Açores

Totalizando o valor das importações referentes à China da Região Autónoma da Açores são de apenas 10.265.753 de euros representando cerca de 0.05% do total de importações.

Quando estudamos a Região Autónoma da Açores podemos verificar que o setor no qual o valor de importação é predominante é o “Indústrias transformadoras” com o valor de 5.233.468 de euros representando cerca de 50,98% das importações, como verificamos na tabela 21. De seguida o setor mais representado na Região Autónoma da Açores é o “Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos” correspondendo a 28.78%, seguido o setor da “Construção” e o setor da “Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio” representam 7.24% e 5.14%

Tabela 22- Importações da Região Autónoma dos Açores por Secção/1 letra CAE

Região Autónoma dos Açores (Secção 1 Letra)	Valor em €	%
Indústrias transformadoras	5.233.468	50,98
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	2.954.877	28,78
Construção	743.582	7,24
Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	527.485	5,14
Transportes e armazenagem	177.822	1,73
Outros Setores	628.519	6,12
Região Autónoma dos Açores Total	10.265.753	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Quando desagregamos mais os setores utilizando a designação por “Divisão” (2 Dígitos) da CAE-Rev.3 verificamos que “Indústrias alimentares” representa 42.04% com o valor de 4.315.543 de euros. Destacamos também os setores como “Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos” e o acumular de “Outros Setores” representando 21.93% e 7.87%. Podemos destacar ainda o setor “Fabrico de outros produtos minerais não metálicos” que representa 7.87%.

Tabela 23- Valores totais da Região Autónoma dos Açores por Divisão/2 Dígitos CAE

Região Autónoma dos Açores (Divisão 2 Dígitos)	Valor em €	%
Indústrias alimentares	4.315.543	42,04
Comércio por grosso (inclui agentes), exceto de veículos automóveis e motociclos	2.250.922	21,93
Fabrico de outros produtos minerais não metálicos	807.803	7,87
Comércio a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos	589.524	5,74
Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	527.485	5,14
Promoção imobiliária (desenvolvimento de projetos de edifícios); construção de edifícios	387.973	3,78
Engenharia civil	305.212	2,97
Transportes aéreos	149.278	1,45
Comércio, manutenção e reparação, de veículos automóveis e motociclos	114.431	1,11
Outros Setores	817.582	7,96
Região Autónoma dos Açores Total	10.265.753	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Quando desagregamos ainda mais estes setores utilizando o “Grupo” (3 dígitos) da CAE-Rev.3 destacamos no top da tabela, “Preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos” representando 25.64% do total de importação do Região Autónoma da Açores, de seguida com 15.70% aparece a “Comércio por grosso de produtos alimentares, bebidas e tabaco”. Podemos salientar também o acumular de “Outros Setores” e o “Preparação e conservação de frutos e de produtos hortícolas” que representam 14.36% e 12.56%

Tabela 24 - Valores totais da Região Autónoma dos Açores por Grupo/3 Dígitos CAE

Região Autónoma dos Açores (Grupo 3 Dígitos)	Valor em €	%
Preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos	2.632.404	25,64
Comércio por grosso de produtos alimentares, bebidas e tabaco	1.611.960	15,70
Preparação e conservação de frutos e de produtos hortícolas	1.289.767	12,56
Produção, transporte, distribuição e comércio de eletricidade	527.485	5,14
Fabricação de cimento, cal e gesso	426.911	4,16
Construção de edifícios (residenciais e não residenciais)	387.973	3,78
Comércio por grosso de combustíveis, metais, materiais de construção, ferragens e outros produtos n.e.	330.626	3,22
Indústria de lacticínios	307.487	3,00
Comércio a retalho de outros produtos, em estabelecimentos especializados	298.752	2,91
Fabricação de produtos de betão, gesso e cimento	292.800	2,85
Construção de estradas, pontes, túneis, pistas de aeroportos e vias férreas	286.767	2,79
Transportes aéreos de passageiros	149.278	1,45
Comércio a retalho de equipamento das tecnologias de informação e comunicação (TIC), em estabelecimentos especializados	146.628	1,43
Comércio por grosso de outras máquinas, equipamentos e suas partes	102.769	1,00
Outros Setores	1.474.146	14,36
Região Autónoma dos Açores Total	10.265.753	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Para terminar a minha análise das importações portuguesas provenientes da China irei fazer uma pequena análise global para depois terminar com uma pequena comparação entre as NUT2.

Fazendo uma análise global do estudo realizado relativamente às importações de Portugal provenientes da China podemos concluir que no período considerado de 2005 a 2018, Lisboa foi a região que mais importações realizou da China, seguida pela Zona Norte, Zona Centro, Alentejo, Algarve, Região Autónoma da Madeira e Região Autónoma dos Açores, que foi a região que menos importou da China. Relativamente aos setores predominantes nas importações em cada região, e com base na menor desagregação menor (Secção/1letra), pude averiguar que em todas as regiões predomina o setor “Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos”, expeto nas regiões do centro e da Região Autónoma dos Açores, cujo setor principal é o da “Indústria transformadora.”

A análise mais refinada dos dados, nomeadamente com a desagregação a 5 dígitos CAE, mostra que em Lisboa 16 % das importações são no sector de comércio por grosso não especializado. Vinte e seis sectores diferentes importam valores que se situam entre 7% e 1% das importações totais da região. Cerca de 27% das importações são relativas a sectores que não atingem 1% das importações totais. (Ver tabela 2 do Anexo).

No Norte destaca-se o comércio de produtos de vestuário e têxteis de vários tipos, que totalizam 21% das Importações (Ver tabela 4 do Anexo). As importações do Centro são bastante diversificadas, não apresentando qualquer sector um valor percentual que atinja os dois dígitos, sendo o mais elevado cerca de 8% correspondente a produtos de pesca e aquicultura. (Ver tabela 6 do Anexo).

As importações do Alentejo, sendo pouco significativas – 2,7% do total nacional, são bastante diversificadas, sendo o comércio por grosso de eletrodomésticos, aparelhos de rádio e de televisão o único que se aproxima de 10%. (Ver tabela 8 do Anexo).

No Algarve destacam-se as importações de máquinas e equipamentos com cerca de 18% do total das importações da região, seguindo-se os produtos químicos com aproximadamente 14%. (Ver tabela 10 do Anexo).

Na Madeira o sector de maior importação é o da pesca e aquicultura, com cerca de 16% das importações, existindo uma grande diversidade de outros sectores representados nas importações desta região. (Ver tabela 12 do Anexo).

Nos Açores destaca-se a importação de produtos alimentares - da pesca e aquicultura, frutas, bebidas, crustáceos, moluscos, peixe e mesmo leite e seus derivados - que totalizam 53% das importações do Açores. (Ver tabela 14 do Anexo). As importações da China são assim muito diversificadas e esta diversidade tem expressões percentuais diferentes entre regiões NUT2 de Portugal.

7- Conclusão

A relação da China com Portugal remonta a um longínquo passado histórico, mais precisamente ao século XVIII. O tempo permitiu que a relação económica se aprofundasse até aos dias de hoje, uma vez que Portugal apresenta condições que atraem o investimento chinês, como as facilidades de acesso ao mercado (exemplo dos vistos Gold), a localização (ponto de ligação entre o continente africano, americano e o europeu), os seus parceiros de língua portuguesa (CPLP), e as excelentes condições portuárias (a China está interessada no porto de Sines como umas das referências para sua estratégia do OBOR). Com a realização do presente estudo sobre a presença da China em Portugal pude constatar que, apesar da China não ser o principal investidor em Portugal, apresenta, no entanto, uma importância notória e significativa em determinados setores estratégicos, como o setor da energia, banca, seguros, saúde, aviação, e também no que respeita ao crescimento das importações portuguesas provenientes da China.

Com a presente dissertação podemos constatar que em termos teóricos, o processo de internacionalização de uma empresa chinesa é relativamente parecido ao processo de internacionalização de empresas de outros países. No entanto, diferencia-se principalmente pelo grande peso que os governos chineses têm na internacionalização das empresas. Deve realçar-se que o governo chinês, após as suas reformas iniciais, tem demonstrado ser cada vez mais favorável a essas medidas de internacionalização. Estas medidas já se iniciaram em 1979 - ano em que a China aprovou reformas das suas políticas económicas, começando-se a abrir ao mundo. Essa abertura culminou com a sua entrada na OMC e com a implementação da *Go Global Policy*, que visava que as empresas chinesas procurassem mercados externos. Posteriormente a China deparou-se com o facto de que também necessitava de implementar uma estratégia que trouxesse uma “Revolução Industrial/Tecnológica” de forma a poder competir com outros países.

Foi então que nasceu a estratégia da *China 2025*, que tinha como objetivo desenvolver a China no âmbito económico e social, dando prioridade ao setor industrial. Finalmente, a iniciativa chinesa da “*One Belt, One Road*”; uma estratégia que já é apelidada como a “Nova Rota da Seda”, tem como base uma série de investimentos estratégicos em infraestruturas e nos transportes em várias regiões do globo. A China pretende que Portugal se envolva nesta Iniciativa cada vez mais, tendo sido para isso assinados 17 memorandos em 2018, em que um deles fazia referência expressa à “*Belt and Road Initiative*”. O principal interesse estratégico da China no envolvimento de Portugal nesta iniciativa é o porto de Sines e os contactos privilegiados de Portugal com os países da CPLP.

A presente dissertação visava demonstrar a presença da economia chinesa em Portugal, tendo sido feita uma análise dos processos de internacionalização das empresas deste país. Pudemos concluir, e com base na literatura internacional em Deng (2004) que existem cinco principais motivos para investimentos no exterior, sendo eles ganhar recursos, tecnologia, mercados, diversificação e ativos estratégicos. Deng foi mais longe explicando as diferenças sobre a motivação chinesa dizendo que no *Resource-seeking investments*, as empresas muitas vezes estabelecem no estrangeiro para explorar recursos naturais, com o objetivo de adquirir e garantir um contínuo fornecimento de matérias-primas para suas próprias operações industriais. Com os *Technology-seeking investments* as multinacionais chinesas pretendem, cada vez mais, adquirir tecnologia avançada e *know-how* de fabricação em diferentes setores. Relativamente aos *Market-seeking investments* em várias indústrias, estes explicam-se porque alguns mercados alcançaram os limites da procura efetiva, existindo até um significativo excesso de capacidade de produção em indústrias como têxteis e vestuário, bicicletas, calçado e aparelhos elétricos.

Os *Diversification-seeking investments* de várias empresas chinesas, predem-se com a necessidade de se envolverem em investimentos no exterior face à necessidade de “*risk diversification*”; esta expansão para o exterior é frequentemente feita com o apoio do governo. Por fim, os *Strategic asset-seeking investments* são investimentos das grandes empresas chinesas nos principais mercados estrangeiros, onde se encontram os seus concorrentes, com o propósito de promover seus interesses globais como parte da sua produção global, e das estratégias de marketing - uma chave estratégica das empresas chinesas na procura ativa de estabelecimento de uma marca reconhecida globalmente.

O grande peso da China na economia portuguesa é em grande medida devido aos inúmeros e significativos investimentos feitos em Portugal, nomeadamente em sectores estratégicos da economia portuguesa. Embora a China não seja um dos principais parceiros de importação de Portugal, as importações da China têm vindo a aumentar. Assim, analisámos a presença da China na economia portuguesa com base no fluxo de importações, sendo o principal contributo deste trabalho a divulgação, que cremos ser pioneira, das importações da China por regiões NUT2 de Portugal.

8- Referências Bibliográficas

AICEP. (2017). *Macau: Uma Ponte Na Relação Económica Entre a China e Os Países de Língua Portuguesa*. Portugal Global 95. Disponível em http://portugalglobal.pt/PT/RevistaPortugalglobal/2017/Documents/Portugalglobal_n95.pdf

AICEP. (2017). *China - Ficha de Mercado*. AICEP, Portugal Global. Disponível em <https://www.portugalglobal.pt/pt/biblioteca/paginas/documento371.aspx>

AICEP. (2018). *Portugal Global*. AICEP Portugal Global (111): 1– 54.

AICEP. (2018). *China - Síntese País*. AICEP Portugal Global. Disponível em <https://www.portugalglobal.pt/pt/biblioteca/paginas/chinapaisemsintese.aspx>

AICEP. (2018, 8 de junho). *O crescente investimento chinês em Portugal e a influência do capital*. AICEP, Portugal Global. Disponível em <http://www.portugalglobal.pt/PT/PortugalNews/Paginas/NewDetail.aspx?newId=%7BB923630D-0B9B-4318-A349-771DF5520CBE%7D>

AICEP. (2019,26 de abril). *Beijing praise as Lisbon joins One Belt, One Road project*. AICEP, Portugal Global. Disponível em <http://www.portugalglobal.pt/pt/portugalnews/paginas/newdetail.aspx?newid=c6334187-872c-4542-bb31-232c1d20da55>

AICEP. (2019). *Relações Económicas Bilaterais com a China 2015-2020 (janeiro a março) - Portugal: Estatísticas de Relacionamento Económico com a China*. Disponível em http://www.portugalglobal.pt/pt/biblioteca/paginas/relacoeseconomicasbilateraischina2008_2013.aspx

AICEP. (2019). *Investir em Portugal: Porquê Portugal*. Disponível em <http://www.portugalglobal.pt/PT/InvestirPortugal/Paginas/investiremPortugal.aspx>

Andersen, O. & A. Buvic. (2002). *Firm's Internationalization and Alternative Approaches to the International Customer/Market Selection* International Business Review, 11 (3): 347-363.

Andrade, Marina. (2019,23 de julho). *O que mudou no programa Golden Visa: as pessoas e os números*. Jornal Publico. Disponível em <https://www.publico.pt/2019/07/23/economia/opiniao/mudou-programa-golden-visa-pessoas-numeros-1880892>

Andreff, Wladimir, (2015). *Outward Foreign Direct Investment from BRIC countries: Comparing strategies of Brazilian, Russian, Indian and Chinese multinational companies*, European Journal of Comparative Economics, 12 (2): 79-13.

Antunes, Conceição. (2017, 8 de novembro). *Investimento estrangeiro em Portugal cresce 57% desde 2008*. Jornal Expresso. Disponível em <https://expresso.pt/economia/2017-11-08-Investimento-estrangeiro-em-Portugal-cresce-57-desde-2008>

Belderbos, R.A. (2003). *Entry mode, organizational learning, and R&D in foreign affiliates: evidence from Japanese firms*, *Strategic Management Journal*, 24: 235–59.

Belderbos, R.A., Lykogianni, E., & Veuelers, R. (2008). *Strategic R&D location by multinational firms: spillovers, technology sourcing, and competition*, *Journal of Economics and Management Strategy*, 17: 759–79.

Bhatt P.R. (2008), *Determinants of Foreign Direct Investment in ASEAN*, *Foreign Trade Review*, 42 (3).

Bhatt, P.R (2013). *China's exports and foreign direct investment* *Applied Econometrics and International Development*, 13 (2).

Brito, C., & Lorga, S. (1999). *Marketing Internacional*. Porto: Sociedade Portuguesa de Inovação.

Buckley, P. (2010). *Foreign Direct Investment, China and the World Economy*. Palgrave Macmillan.

Buckley, P.; Casson, M. (2009). *The internalisation theory of the multinational enterprise: a review of the progress of a research agenda after 30 years*. *Journal of International Business Studies*, 40 (9): 1563-1580.

Buvik, A. (2002) *Firm's internationalization and alternative approaches to the international customer/market selection.* *International Business Review*, 11: 347-363.

Business, Macau. (2019,12 de abril). *Portugal: Golden visas – China invests €2.5B in last 7 years*. AICEP, Portugal Global. Disponível em <http://www.portugalglobal.pt/pt/portugalnews/paginas/newdetail.aspx?newid=18816a8f-ff2f-4c1e-99ba-0f51a6141a2d>

Cai, Peter. (2017). *Understanding China's Belt and Road Initiative*. Lowy Institute (March): 1– 26.

Caldart, Adrian (2014) *A Internacionalização e o Investimento Estrangeiro Direto Como 'Drivers' do Crescimento*. Estudos e Monografias, AESE.

Calof, J. & Beamish, P. (1995). *Adapting to Foreign Markets: Explaining Internationalization*. *International Business Review*, 4 (2): 115-131.

Caporale, G. M., Sova, A., Sova, R. (2015). *Trade flows and trade specialisation: The case of China*. *China Economic Review*, 34, 261 –273.

Cardoso, Bruno (2018, 24 de agosto). *One Belt, One Road: Portugal, a peça que faltava?* *Revista Cargo*. Disponível em <https://revistacargo.pt/one-belt-one-road-portugal/>

Cargo Revista. (2019;23 de abril). One Belt One Road': Governo chinês agradece participação de Portugal no «projecto do século. Revista Cargo. <https://revistacargo.pt/one-belt-one-road-governo-chines-agradece-participacao-de-portugal-no-projecto-do-seculo/>

Cargo Revista. (2017;4 de agosto). One Belt One Road': 'Belt and Road' – Que papel terá Portugal na nova globalização vinda da China? Revista Cargo. <https://revistacargo.pt/belt-and-road-globalizacao/>

Carneiro, Jorge e Luis A. DIB. (2007). *Avaliação Comparativa do Escopo Descritivo e Explanatório dos Principais Modelos de Internacionalização de Empresas*. INTERNEXT – Revista Eletrônica de Negócios Internacionais, 2 (1): 1-25.

Cavusgil, S. T. (1980). *On the internationalisation of firms*. *European Research*, Vol. 8, November: 273-81.

Cavusgil, S. T.; Knight, G.; Riesenberger J. R. (2010). *Negócios Internacionais: estratégia, gestão e novas realidades*. Pearson Prentice Hall.

Child, J; Rodrigues (2005). S, *The internationalization of Chinese firms: a case for theoretical extension*, *Management and Organization Review*, 1: 318-344.

Choi, G., & Parsa, H. G. (2012). *Role of Intangible Assets in Foreign-Market Entry-Mode Decisions: A Longitudinal Study of American Lodging Firms*. *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 13(4):281–312.

Contessi Silvio, Weinberger Ariel D. (2009). *Foreign Direct Investment, Productivity, and Country Growth: An Overview* Federal Reserve Bank of St. Louis Review, 91(2): 61-78.

Core, Philippe (2018, 24 de novembro). China's Golden Era in Portugal Why is this medium-sized southern European country being targeted by Chinese investors?.*The Diplomat*. Disponível em <https://thediplomat.com/2018/11/chinas-golden-era-in-portugal/>

Costa, Filipe. (2019, 26 de abril). Marcelo e Governo reforçam alinhamento com a China. *Jornal Expresso*. Disponível em <https://expresso.pt/politica/2019-04-26-Marcelo-e-Governo-reforcam-alinhamento-com-a-China>

Council, S. (2015). *Made in China 2025*. Disponível em <http://www.cittadellascienza.it/cina/wp-content/uploads/2017/02/loT-ONE-Made-in-China-2025.pdf>

Craig, C. Samuel & Douglas, Susan P. (2005). *International Marketing Research*. Third Edition. Wiley, Chichester, England.

Cui, L., & Jiang, F. (2010). *Behind ownership decision of Chinese outward FDI: Resources and institutions*. *Asia Pacific Journal of Management*, 27(4): 751–774.

Cui, Lin, & Fuming Jiang. (2009). *FDI Entry Mode Choice of Chinese Firms: A Strategic Behavior Perspective*. *Journal of World Business* 44(4): 434–44.

Cunningham L. X. & Rowley, C. (2007). *Human resource management in Chinese small and medium enterprises: A review and research agenda*, *Personnel Review*, 36, 3, 415-439.

Czinkota, M., Ronkainen, I., Moffett, M. (1999). *International Business*, The Dryden Press, 5th Edition, Orlando

Declaração conjunta dos governos da República Portuguesa e da República Popular da China sobre o reforço das relações bilaterais. (2006) *Relações Internacionais*, junho. Disponível em <http://ccilc.pt/wp-content/uploads/2017/07>

Declaração Conjunta Entre a República Portuguesa e a República Popular da China Sobre o Reforço da Parceria Estrategica Global. (2018). Disponível em <https://www.portugal.gov.pt/download-ficheiros/ficheiro.aspx?v=2fd99222-ca9f-403c-91d9-1b1bbb8cfb7>

Deng, Ping. (2004). *Outward Investment by Chinese MNCs: Motivations and Implications*. *Business Horizons* 47(3): 8–16.

Deng, Ping. (2007). *Investing for Strategic Resources and Its Rationale: The Case of Outward FDI from Chinese Companies*. *Business Horizons* 50 (1): 71–81.

Deuer, Gustavo Barja. (2013). *Factors That Influence the Internationalization Decision in Firms from Developing Market Context. Case of Bolivian Firms*.

Ding, X.L. (2000). *Informal privatization through internationalization: the rise of nomenclatura capitalism in China's offshore business*. *British Journal of Political Science* 30(1): 121-146.

Dunning, J. H. (1995). *Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism*. *Journal of International Business Studies*, Vol. 26

Dunning, J. H. (1998). *Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?*. *Journal of International Business Studies*, Vol. 29.

Dunning, J. H. (2001). *The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future*. *International journal of the economics of business*, 8(2): 173-190.

Dunning, John H., and M. Lundan. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy, Second Edition*. *International Business*.

Economico, Jornal & Lusa. (2019, 8 de fevereiro). *Investimento chinês em Portugal já ultrapassou os 9 mil milhões e deverá ser reforçado, diz embaixador da China*. *Jornal Económico*. Disponível em <https://jornaleconomico.sapo.pt/noticias/investimento-chines-em-portugal-ja-ultrapassou-os-9-mil-milhoes-e-devera-ser-reforcado-nos-proximos-anos-diz-embaixador-da-china-409294>

Ekman, A., Nicolas, F., Seaman, J & Desarnaud G. (2017). *Three Years of China's New Silk Roads*. The Institut français des relations internationales.1-74

- Fang, Cai. Garnaut, Ross. & Song, Ligang. (2018). *China's 40 Years of Reform and Development: 1978–2018 Outward Direct Investment: Restricted, Relaxed and Regulated Stages of Development*. ANU Press.
- Fernandes, E. A.; Campos, A. C. (2008) *Investimento direto estrangeiro e o desempenho das exportações brasileiras*. Revista de economia política, V. 28, n.3, p. 490-509, jul./set., 2008
- Ferreira, Leonídio. (2018, 26 de novembro). "Portugal é importante para Uma Faixa, Uma Rota", afirma embaixador chinês. Diário de Notícias. Disponível em <https://www.dn.pt/mundo/portugal-e-importante-para-uma-faixa-uma-rota-afirma-embaixador-chines-10239072.html>
- Ferreira Manuel, Reis Nuno & Serra Fernando. (2011). *Negócios Internacionais e Internacionalização para as Economias Emergentes*. Lisboa: Lidel.
- Fraser, Roberta. (2019, 22 janeiro). *Golden Visa Portugal: saiba quem pode solicitar e quais são as regras*. Euro Dicas. Disponível em <https://www.eurodicas.com.br/golden-visa-portugal/>
- Freeman Susan and Cavusgil S. Tamer . (2007) *Toward a Typology of Commitment States Among Managers of Born-Global Firms: A Study of Accelerated Internationalization*. Journal of International Marketing, 15 (4): 1-40
- Freire, Adriano. (1997). *Estratégia – Sucesso em Portugal*. Lisboa: Editorial Verbo.
- Freire, Adriano. (1998). *Internacionalização: Desafios para Portugal*. Lisboa: Editorial Verbo.
- Guo, H. (1984). *On establishment of joint ventures abroad', Almanac of China's foreign economic relations and trade*. Beijing: Ministry of Commerce, pp. 652-654.
- Habova, Antonina. (2015). *Silk Road Economic Belt: China's Marshall Plan, Pivot to Eurasia or China's Way of Foreign Policy*. KSI Transactions on Knowledge Society 8 (1): 64–70.
- Hansson, A., & Hedin, K. (2007). *Motives for Internationalization Small Companies in Swedish Incubators and Science Parks*. Sweden: Uppsala University.
- Hernández, J. A., & Milan, M. (2017). *A internacionalização da economia chinesa: convergente ou assimétrica? Ensaios FEE, Porto Alegre, p. 1033-1058*.
- Hill, C. W. L. (2011). *International business: competing in the global marketplace*. 8th ed. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Hongzhou, Zhang, & Guschin Arthur. (2015). *China's Silk Road Economic Belt: Geopolitical Challenges in Central Asia*. RSIS Commentary (099).
- Hu, M.Y., & Chen, H. (1993). *Foreign ownership in Chinese joint ventures: A transaction cost analysis*. Journal of Business Research, 26 (Fall): 149– 160.

- IMF (1998). Report on the survey of implementation of methodological standards for direct investment. DAFPE, 99(14). Statistic Department.
- Johanson, J. e F. Wiedersheim Paul. (1975). *The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases*. Journal of Management Studies, 12 (3): 305.
- Johanson, J. e J-E. Vahlne. (1977). *The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge, Development and Increasing Foreign Market Commitments*. Journal of International Business Studies, 8 (1): 23-31.
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (1990). The Mechanism of Internationalisation. *International Marketing Review*, 7(4), pp. 11-24.
- Johanson, J., & Vahlne, J. (2006) *Commitment and opportunity development - a note on the internationalization process (IP) model*, *Management International Review*, 46 (2): 165-178.
- Johanson, J., & Vahlne, J. (2009). *The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership*. *Journal of International Business Studies*, 40 (9):1411–1431.
- Kent, A. (2002). China's international socialization: The role of international organizations. *Global Governance*, 8(3): 343-364.
- Kent Hughes, Gang Lin, and Jennifer L. Turner. (2009). *China and the WTO Domestic Challenges and International Pressures*, Woodrow Wilson International Center
- Klossek, A, Linke Bernd, Nippa Michael. (2010). *Chinese enterprises in Germany: Establishment modes and strategies to mitigate the liability of foreignness*. *Journal of World Business*,
- Knight, Jane. (2004). *Internationalization Remodeled: Definition, Approaches, and Rationales*. *Journal of Studies in International Education* 8(1): 5–31.
- Kornberg Judith. , Faust John. (2005). *China in World Politics: Policies, Processes, Prospects*. UBC Press.
- Kotabe, M.; Helsen, K. (2000). *Administração de Marketing Global*. São Paulo: Atlas: Prentice Hall.
- Lin, X. (2010). *State versus private MNCs from China: initial conceptualizations*. *International Market Review*. 27(3): 366-380.
- Liu, X; Xiao W; Huang, X. (2008). *Bounded entrepreneurship and internationalisation of indigenous Chinese private-owned firms*. *International Business Review*, 17 (4) 488-508.
- Lorga, S. (2003). *Internacionalização e Redes de empresas –Conceito e teorias*. Lisboa: Editorial Verbo.

Luo, Y. *Partnering with foreign businesses: Perspectives from Chinese firms*. Journal of Business Research, 55(6) 481-493, 2002.

Lusa. (2019, 8 de fevereiro). *China deverá reforçar investimento em Portugal nos próximos anos*. Jornal de Negócios. Disponível em <https://www.jornaldenegocios.pt/economia/detalhe/china-devera-reforcar-investimento-em-portugal-nos-proximos-anos>

Lusa. (2019, 30 de maio). *Investimento chinês em Portugal superou os 9 mil ME em 2018 – relatório*. Diário de Notícias. Disponível em <https://www.dn.pt/lusa/investimento-chines-em-portugal-superou-os-9-mil-me-em-2018---relatorio-10958983.html>

Lusa (2019, 4 de setembro). *Mega-iniciativa ‘One Belt One Road’ pode minar metas do Acordo de Paris, alerta estudo*. Revista Cargo. Disponível em <https://revistacargo.pt/mega-iniciativa-one-belt-one-road-pode-minar-metas-do-acordo-de-paris-alerta-estudo/>

MacauHub. (2019,). *China welcomes Portugal joining the “Belt and Road” initiative*. AICEP, Portugal Global. Disponível em <http://www.portugalglobal.pt/pt/portugalnews/paginas/newdetail.aspx?newid=6161c3c2-d49e-44c5-b467-e749678a33af>

Macedo Cintra & Costa Pinto. (2017). *China Em Transformação: Transição e Estratégias de Desenvolvimento*. Revista de Economia Política 37 (147): 381– 400.

Martín, Guerra & López, Navas (2007). *La Dirección Estratégica de la Empresa -Teoría y Aplicaciones*. Civitas, 4a Edição. Navarra.

Mathews, J.A., (2002) *Competitive advantage of the latecomer firm: a resource-based account of industrial catch-up strategies*, Asia Pacific Journal of Management, 19: 467-88.

Mathews, J. A. (2002). *Dragon Multinationals: A New Model of Global Growth*. New York: Oxford University Press

Medeiros, C. A. (n.d.). *Notas sobre o desenvolvimento econômico recente na China*. Revista Estudos Avançados. Instituto de Estudos Avançados da Universidade de São Paulo.

Meier, J., J. Perez, J. R. Woetzel. (1995). *Solving the puzzle—MNCs in China*. McKinsey Quart. (2): 20–33.

Morrison, Wayne. (2018). *China’s Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States*. Congressional Research Service.

Neves, Carlos & Lusa (2019, 27 de abril). *Marcelo na China. Aproximação vai além de “alianças clássicas”*. RTP Notícias. Disponível em https://www.rtp.pt/noticias/mundo/marcelo-na-china-aproximacao-vai-alem-de-aliancas-classicas_n1143967

Nordstrom, K; Vahlne, J. (1992). *Is the globe shrinking? Psychic distance and the establishment of Swedish sales subsidiaries during the last 100 years*. In: International trade and finance Association's Annual Conference, pp. 242-259.

OECD (2008). *China Outward Direct Investment*. OECD Investment Policy Reviews: China 2008.

OCDE (2013). *Environmental and Social Statistics*. OECD Library.

OECD (2013), *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*, OECD Publishing.

Pereira, Bernardo Futscher. (2006). *Relação Entre Portugal e a República Popular Da China*. Revista Relações Internacionais, 10: 65-73

Perlmutter Howard; Douglas Susan & Wind Yoram (1973), *Guidelines for Developing International Marketing Strategies*, Journal of marketing, Vol 37.

Portugal, Ni hao. (2019, 6 de novembro). *O TOP3 dos investimentos chineses em Portugal*. Ni Hao Portugal. Disponível em <https://www.nihaoportugal.pt/o-top3-dos-investimentos-chineses-em-portugal/?cn-reloaded=1&cn-reloaded=1>

Quer, D., Claver, E., Rienda, L. (2011). *Political risk, cultural distance, and outward foreign direct investment: Empirical evidence from large Chinese firms*. Asia Pacific Journal of Management, 2011.

Ramamurti, R. (2009). *What have you learned about emerging-market MNEs?*. Nova York: Cambridge University Press.

Ramamurti, R.; Singh, J. V. (2009). *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. Nova York: Cambridge University Press,

Ramos, Deus. (1990). *Relações de Portugal Com a China Anteriores Ao Estabelecimento de Macau*. Revista Nação e Defesa, Instituto da Defesa Nacional.53

República Portuguesa. Gabinete do Primeiro-Ministro. (2018) *Visita de Estado do Presidente da República Popular da China. Instrumentos bilaterais para assinatura*. Disponível em <https://www.portugal.gov.pt/download-ficheiros/ficheiro.aspx?v=c8775658-cf7e-4fcb-92a8-eb32444f62ec>

Resolução da Assembleia da República n.º 17/2003. (2001). *Acordo Quadro de Cooperação entre a República Portuguesa e a Região Administrativa Especial de Macau da República Popular da China*. Disponível em <http://gddc.ministeriopublico.pt/sites/default/files/documentos/instrumentos/rar17-2003.pdf>

Rodrigues, Carlos (2016). *Portugal and OBOR: Welcoming but Lacking a Strategy*. pp:49-52. Em Putten, Van Der, Seaman, J., Ekman Alice, Huotari, Mikko. Igléssias, Miguel. *Europe and China's New Silk Roads*.

- Root, F. R. (1987). *Entry Strategies for International Markets*. Lexington: Lexington Books.
- Run, Cai. (2019, 15 de julho). *Resultados frutíferos da cooperação económico-comercial e do investimento China-Portugal*. Diário de Notícias. Disponível em <https://www.dn.pt/edicao-do-dia/15-jun-2019/resultados-frutiferos-da-cooperacao-economico-comercial-e-de-investimento-china-portugal-11011654.html>
- Ruzzier, M., R.D. Hisruchi e B. Antoncic (2006). *SME Internationalization Research: Past, Present and Future*. Journal of Small Business and Enterprise Development, 13 (4): 476–497.
- Salomon, Robert M. and Shaver, J. Myles, (2005). *Learning by Exporting: New Insights from Examining Firm Innovation*, Journal of Economics & Management Strategy, 14 (2): 431-460.
- Simões, C. (1997). *Estratégias de internacionalização das empresas portuguesas. Comércio e Investimento Internacional*. AICEP Portugal. Investimentos. Comércio e Turismo de Portugal.
- Simões, C., Esperança, J. P., & Simões, V. C. (2013). *Horizonte Internacionalizar: Guia para PME*. Lisboa: AICEP/Audax.
- Sol, Jornal. (2019, 5 de outubro). *Investidores chineses continuam a apostar em Portugal*. Jornal Sol. Disponível em <https://sol.sapo.pt/artigo/673280/investidores-chineses-continuam-a-apostar-em-portugal>
- Teixeira, S. e Diz, H. (2005). *Estratégias de Internacionalização*. Publisher Team. Lisboa
- Teixeira, S. (2011). *Gestão Estratégica*. Lisboa.
- Viana, Carlos e Joaquim Hortinha. (1997). *Marketing Internacional*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Voss, H. (2011). *The Determinants of Chinese Outward Direct Investment*. Edward Elgar Pub.
- Welch, L.S., G. R. Benito & Petersen (2007). *Foreign Operations Methods. Theory, Analysis, Strategy*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing Limited
- Welford, R. & Prescott, K. (1994). *European business – An issue-based approach* (2nd ed). London, Publisher: Financial Times Management.
- Wind, Yoram; Douglas, Susan & Perlmutter, Howard. (1973) *Guidelines for developing international marketing strategies*. Journal of Marketing, n. 37, p. 14-23.
- Wong, J. and Chan, S. (2003). *China's outward direct investment: expanding worldwide*. China: An International Journal 1(2): 273-301.

Xu, Y., Hu, S., & Fan, X. (2011). *Entry mode choice of Chinese enterprises: The impacts of country risk, cultural distance and their interactions*. *Frontiers of Business Research in China*, 5 (1): 63-78.

Wu, H.-L. and Chen, C.-H. (2001). *An assessment of outward foreign direct investment from China's transitional economy*. *Europe-Asia Studies* 53(8): 1235-1254.

Y Guohua, C Jin,(2001). *The process of China's accession to the WTO*, *Journal of International Economic Law*, 4 (2): 297–328.

Ye, G. (1992). *Chinese transnational corporations*. *Transnational Corporations* 1(2):125-133.

Ying, Z., & Filippov, S. (2009). *Internationalization Strategy of Chinese Companies in Europe. Proceedings of the 6Th International Conference on Innovation and Management*, Vols. I and II, (November 2010), p. 991–1007.

Yu, A., Chao, H. and Dorf, M. (2005). *Outbound investments by Chinese companies: the Chinese government approval regime*. *Topics in Chinese Law*, O'Melveny&Myers

Zhu, X. D. (2012). *Understanding China's Growth: Past, Present, and Future*. *Journal of Economic Perspectives* 26 (4): 103– 24.

Zou, H; Ghauri, P. (2010), *Internationalizing by learning: the case of Chinese high-tech new ventures*. *International Marketing Review*, 27 (2): 223-224.

9- Anexos

Tabela N°1 – Importações totais de Lisboa por Classe/4Dígitos CAE

Lisboa (Classe/4Dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso não especializado	1.236.313.011	16,22
Fabricação de recetores de rádio e de televisão e bens de consumo similares	576.620.680	7,57
Comércio por grosso de eletrodomésticos, aparelhos de rádio e de televisão	468.518.448	6,15
Comércio por grosso de equipamentos eletrónicos, de telecomunicações e suas partes	425.275.626	5,58
Fabricação de pesticidas e de outros produtos agroquímicos	300.648.939	3,94
Siderurgia e fabricação de ferro-ligas	286.426.222	3,76
Fabricação de equipamento elétrico e eletrónico para veículos automóveis	258.618.599	3,39
Outro comércio por grosso de bens de consumo	236.036.186	3,10
Comércio a retalho em estabelecimentos não especializados, com predominância de produtos alimentares, bebidas ou tabaco	196.571.747	2,58
Comércio a retalho de ferragens, tintas, vidros, equipamento sanitário, ladrilhos e similares, em estabelecimentos especializados	194.034.769	2,55
Comércio a retalho de móveis, de artigos de iluminação e de outros artigos para o lar, em estabelecimentos especializados	192.496.496	2,53
Comércio a retalho de outros produtos novos, em estabelecimentos especializados	184.303.224	2,42
Fabricação de produtos farmacêuticos de base	177.256.309	2,33
Comércio a retalho de artigos de desporto, de campismo e lazer, em estabelecimentos especializados	151.250.190	1,98
Comércio a retalho de vestuário, em estabelecimentos especializados	141.503.295	1,86
Laminagem a frio de arco ou banda	141.302.502	1,85
Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	130.583.207	1,71
Comércio por grosso de vestuário e calçado	123.814.618	1,62
Comércio por grosso de relógios e de artigos de ourivesaria e joalharia	117.961.460	1,55
Atividades de telecomunicações por fio	111.644.131	1,46
Comércio por grosso de produtos químicos	95.183.792	1,25
Comércio por grosso de minérios e de metais	93.435.966	1,23
Comércio por grosso de outros produtos alimentares	91.427.977	1,20
Fabricação de aparelhos e equipamentos para comunicações	84.932.823	1,11
Comércio por grosso de computadores, equipamentos periféricos e programas informáticos	77.794.785	1,02
Outros Setores	1.527.885.210	20,05
Lisboa Total	7.621.840.212	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Tabela Nº2 – Importações totais de Lisboa por SubClasse/5 Dígitos CAE

Lisboa (Subclasse/5Dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso não especializado	1.236.313.011	16,22
Fabricação de recetores de rádio e de televisão e bens de consumo similares	576.620.680	7,57
Comércio por grosso de eletrodomésticos, aparelhos de rádio e de televisão	468.518.448	6,15
Comércio por grosso de equipamentos eletrónicos, de telecomunicações e suas partes	425.275.626	5,58
Fabricação de pesticidas e de outros produtos agroquímicos	300.648.939	3,94
Siderurgia e fabricação de ferro-ligas	286.426.222	3,76
Fabricação de equipamento elétrico e eletrónico para veículos automóveis	258.618.599	3,39
Comércio a retalho de material de bricolage, equipamento sanitário, ladrilhos e materiais similares, em estabelecimentos especializados	189.026.116	2,48
Comércio a retalho em supermercados e hipermercados	188.751.981	2,48
Fabricação de produtos farmacêuticos de base	177.256.309	2,33
Comércio a retalho de artigos de desporto, de campismo e lazer, em estabelecimentos especializados	151.250.190	1,98
Laminagem a frio de arco ou banda	141.302.502	1,85
Comércio a retalho de outros artigos para o lar, n.e., em estabelecimentos especializados	134.316.954	1,76
Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	130.583.207	1,71
Outro comércio por grosso de bens de consumo, n.e.	118.971.307	1,56
Comércio a retalho de outros produtos novos, em estabelecimentos especializados, n.e.	118.618.656	1,56
Comércio por grosso de relógios e de artigos de ourivesaria e joalheria	117.961.460	1,55
Atividades de telecomunicações por fio	111.644.131	1,46
Comércio por grosso de brinquedos, jogos e artigos de desporto	103.061.856	1,35
Comércio por grosso de produtos químicos	95.183.792	1,25
Comércio por grosso de minérios e de metais	93.435.966	1,23
Fabricação de aparelhos e equipamentos para comunicações	84.932.823	1,11
Comércio por grosso de computadores, equipamentos periféricos e programas informáticos	77.794.785	1,02
Outros Setores	2.035.326.652	26,70
Lisboa Total	7.621.840.212	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Tabela Nº3 – Importações totais do Norte por Classe/4Dígitos CAE

Norte (Classe/4Digitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso de vestuário e calçado	819.775.729	12,48
Fabricação de recetores de rádio e de televisão e bens de consumo similares	404.130.495	6,15
Fabricação de bicicletas e veículos para inválidos	363.511.176	5,53
Comércio por grosso de têxteis	310.681.281	4,73
Comércio a retalho em estabelecimentos não especializados, com predominância de produtos alimentares, bebidas ou tabaco	310.290.245	4,72
Fabricação de têxteis para uso técnico e industrial	208.984.095	3,18
Comércio a retalho de artigos de desporto, de campismo e lazer, em estabelecimentos especializados	179.906.781	2,74
Fabricação de tubos, condutas, perfis ocos e respetivos acessórios, de aço	162.928.842	2,48
Confeção de outro vestuário exterior	150.538.274	2,29
Comércio por grosso de madeira, de materiais de construção e equipamento sanitário	145.017.616	2,21
Fabricação de computadores e de equipamento periférico	133.447.021	2,03
Fabricação de outros componentes e acessórios para veículos automóveis	133.229.579	2,03
Comércio por grosso de ferragens, ferramentas manuais e artigos para canalizações e aquecimento	125.073.408	1,90
Comércio por grosso não especializado	118.695.962	1,81
Comércio por grosso de eletrodomésticos, aparelhos de rádio e de televisão	116.758.838	1,78
Outro comércio por grosso de bens de consumo	114.908.547	1,75
Comércio a retalho em estabelecimentos não especializados, sem predominância de produtos alimentares, bebidas ou tabaco	112.931.005	1,72
Comércio por grosso de móveis para uso doméstico, carpetes, tapetes e artigos de iluminação	98.465.419	1,50
Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	97.907.526	1,49
Comércio a retalho de vestuário, em estabelecimentos especializados	97.065.403	1,48
Comércio por grosso de outros bens intermédios	97.027.225	1,48
Fabricação de equipamento elétrico e eletrónico para veículos automóveis	81.460.156	1,24
Indústria do calçado	76.268.157	1,16
Fabricação de componentes eletrónicos	75.445.500	1,15
Comércio por grosso de peças e acessórios para veículos automóveis	68.281.628	1,04
Comércio a retalho de outros produtos novos, em estabelecimentos especializados	66.428.835	1,01
Outros Setores	1.899.777.978	28,92
Norte Total	6.568.936.721	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Tabela Nº4 – Importações totais do Norte por Sub-Classe/5Dígitos CAE

Norte (Subclasse/5Dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso de vestuário e de acessórios	684.340.290	10,42
Fabricação de recetores de rádio e de televisão e bens de consumo similares	404.130.495	6,15
Fabricação de bicicletas e veículos para inválidos	363.511.176	5,53
Comércio por grosso de têxteis	310.681.281	4,73
Comércio a retalho em supermercados e hipermercados	309.999.507	4,72
Fabricação de têxteis para uso técnico e industrial, n.e.	202.355.619	3,08
Comércio a retalho de artigos de desporto, de campismo e lazer, em estabelecimentos especializados	179.906.781	2,74
Fabricação de tubos, condutas, perfis ocos e respetivos acessórios, de aço	162.928.842	2,48
Comércio por grosso de calçado	135.435.439	2,06
Fabricação de computadores e de equipamento periférico	133.447.021	2,03
Fabricação de outros componentes e acessórios para veículos automóveis	133.229.579	2,03
Comércio por grosso de ferragens, ferramentas manuais e artigos para canalizações e aquecimento	125.073.408	1,90
Comércio por grosso de materiais de construção (exceto madeira) e equipamento sanitário	123.023.679	1,87
Comércio por grosso não especializado	118.695.962	1,81
Comércio por grosso de eletrodomésticos, aparelhos de rádio e de televisão	116.758.838	1,78
Comércio a retalho não especializado, sem predominância de produtos alimentares, bebidas ou tabaco, em grandes armazéns e similares	111.639.952	1,70
Comércio por grosso de móveis para uso doméstico, carpetes, tapetes e artigos de iluminação	98.465.419	1,50
Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	97.907.526	1,49
Comércio a retalho de vestuário para adultos, em estabelecimentos especializados	95.870.571	1,46
Confeção de outro vestuário exterior em série	94.754.221	1,44
Outro comércio por grosso de bens de consumo, n.e.	92.707.189	1,41
Fabricação de equipamento elétrico e eletrónico para veículos automóveis	81.460.156	1,24
Fabricação de componentes eletrónicos	75.445.500	1,15
Fabricação de calçado	71.708.118	1,09
Comércio por grosso de peças e acessórios para veículos automóveis	68.281.628	1,04
Outros Setores	2.177.178.524	33,14
Norte Total	6.568.936.721	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Tabela Nº5 – Importações totais do Centro por Classe/4Dígitos CAE

Centro (Classe/4Digitos)	Valor em €	%
Preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos	258.828.729	8,16
Fabricação de eletrodomésticos	179.852.309	5,67
Fabricação de aparelhos e equipamentos para comunicações	154.094.870	4,86
Fabricação de outros produtos químicos orgânicos de base	150.924.086	4,76
Fabricação de rolamentos, de engrenagens e de outros órgãos de transmissão	147.497.450	4,65
Fabricação de outras torneiras e válvulas	143.632.105	4,53
Comércio por grosso de ferragens, ferramentas manuais e artigos para canalizações e aquecimento	129.683.653	4,09
Comércio por grosso de minérios e de metais	123.976.755	3,91
Comércio por grosso não especializado	112.163.300	3,54
Outro comércio por grosso de bens de consumo	96.290.964	3,04
Comércio por grosso de cereais, tabaco e cortiça em bruto, sementes, outras matérias-primas agrícolas e alimentos para animais	85.329.781	2,69
Fabricação de outros componentes e acessórios para veículos automóveis	75.278.590	2,37
Comércio por grosso de madeira, de materiais de construção e equipamento sanitário	59.263.927	1,87
Fabricação de bicicletas e veículos para inválidos	58.824.639	1,86
Fabricação de outros artigos de plástico	58.457.854	1,84
Comércio por grosso de computadores, equipamentos periféricos e programas informáticos	53.039.191	1,67
Fabricação de outras obras de madeira, de cestaria e espartaria; indústria da cortiça	46.737.303	1,47
Fabricação de ferramentas	46.563.429	1,47
Comércio por grosso de vestuário e calçado	46.104.880	1,45
Outras indústrias transformadoras, n.e.	44.203.648	1,39
Comércio por grosso de peças e acessórios para veículos automóveis	42.814.336	1,35
Comércio por grosso de outros produtos alimentares	42.510.187	1,34
Laminagem a frio de arco ou banda	37.869.654	1,19
Comércio por grosso de outros bens intermédios	35.786.001	1,13
Comércio, manutenção e reparação de motociclos, de suas peças e acessórios	32.299.933	1,02
Outros Setores	908.192.789	28,65
Centro Total	3.170.220.363	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Tabela Nº6 – Importações totais do Centro por SubClasse/5Dígitos CAE

Centro (Subclasse/5Dígitos)	Valor em €	%
Salga, secagem e outras atividades de transformação de produtos da pesca e aquicultura	245.496.046	7,74
Fabricação de eletrodomésticos	179.852.309	5,67
Fabricação de aparelhos e equipamentos para comunicações	154.094.870	4,86
Fabricação de resinosos e seus derivados	149.573.975	4,72
Fabricação de rolamentos, de engrenagens e de outros órgãos de transmissão	147.497.450	4,65
Fabricação de outras torneiras e válvulas	143.632.105	4,53
Comércio por grosso de ferragens, ferramentas manuais e artigos para canalizações e aquecimento	129.683.653	4,09
Comércio por grosso de minérios e de metais	123.976.755	3,91
Comércio por grosso não especializado	112.163.300	3,54
Comércio por grosso de cereais, sementes, leguminosas, oleaginosas e outras matérias-primas agrícolas	83.356.010	2,63
Fabricação de outros componentes e acessórios para veículos automóveis	75.278.590	2,37
Outro comércio por grosso de bens de consumo, n.e.	65.735.012	2,07
Fabricação de bicicletas e veículos para inválidos	58.824.639	1,86
Fabricação de outros artigos de plástico, n.e.	58.457.854	1,84
Comércio por grosso de computadores, equipamentos periféricos e programas informáticos	53.039.191	1,67
Comércio por grosso de materiais de construção (exceto madeira) e equipamento sanitário	48.851.829	1,54
Fabricação de outras obras de madeira	46.659.869	1,47
Comércio por grosso de peças e acessórios para veículos automóveis	42.814.336	1,35
Laminagem a frio de arco ou banda	37.869.654	1,19
Comércio por grosso de outros bens intermédios, n.e.	35.312.761	1,11
Fabricação de moldes metálicos	35.301.377	1,11
Comércio por grosso e a retalho de motociclos, de suas peças e acessórios	32.295.929	1,02
Outros Setores	1.110.452.849	35,03
Centro Total	3.170.220.363	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Alentejo

Tabela Nº7 – Importações totais do Alentejo por Classe/4Dígitos CAE

Alentejo (Classe/4Dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso de eletrodomésticos, aparelhos de rádio e de televisão	51.279.829	9,24
Comércio por grosso não especializado	47.490.248	8,56
Comércio por grosso de café, chá, cacau e especiarias	38.736.322	6,98
Fabricação de outro equipamento elétrico	34.878.795	6,29
Comércio por grosso de cereais, tabaco e cortiça em bruto, sementes, outras matérias-primas agrícolas e alimentos para animais	34.586.511	6,23
Atividades auxiliares dos transportes por água	29.385.494	5,30
Comércio por grosso de vestuário e calçado	18.697.131	3,37
Fabricação de motores, geradores e transformadores elétricos	18.659.929	3,36
Fabricação de sabões e detergentes, produtos de limpeza e de polimento	18.588.158	3,35
Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	17.238.723	3,11
Fabricação de outras obras de madeira, de cestaria e espartaria; indústria da cortiça	16.769.600	3,02
Comércio por grosso de têxteis	16.690.113	3,01
Extração e preparação de outros minérios metálicos não ferrosos	16.365.272	2,95
Fabricação de matérias plásticas sob formas primárias	16.355.979	2,95
Fabricação de material de distribuição e de controlo para instalações elétricas	16.352.561	2,95
Outro comércio por grosso de bens de consumo	13.948.266	2,51
Comércio por grosso de computadores, equipamentos periféricos e programas informáticos	13.878.867	2,50
Fabricação de outros componentes e acessórios para veículos automóveis	11.300.924	2,04
Fabricação de outros artigos de plástico	11.197.461	2,02
Abate de gado (produção de carne)	8.820.808	1,59
Outras atividades de serviços de apoio prestados às empresas, n.e.	8.258.827	1,49
Comércio a retalho de vestuário, em estabelecimentos especializados	7.449.559	1,34
Comércio por grosso de máquinas-ferramentas	7.213.600	1,30
Outra preparação e conservação de frutos e de produtos hortícolas	6.900.397	1,24
Fabricação de produtos de arame, correntes e molas metálicas	6.282.570	1,13
Comércio por grosso de madeira, de materiais de construção e equipamento sanitário	4.564.059	0,82
Fabricação de mobiliário para outros fins	4.404.220	0,79
Comércio por grosso de máquinas e equipamentos, agrícolas	3.387.568	0,61
Fabricação de outros produtos químicos, n.e.	3.053.826	0,55
Outros Setores	52.042.654	9,38
Alentejo Total	554.778.271	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Tabela Nº8 – Importações totais do Alentejo por SubClasse/5Dígitos CAE

Alentejo (Subclasse/5Dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso de eletrodomésticos, aparelhos de rádio e de televisão	51.279.829	9,24
Comércio por grosso não especializado	47.490.248	8,56
Comércio por grosso de café, chá, cacau e especiarias	38.736.322	6,98
Fabricação de outro equipamento elétrico	34.878.795	6,29
Comércio por grosso de cereais, sementes, leguminosas, oleaginosas e outras matérias-primas agrícolas	34.090.226	6,14
Atividades auxiliares dos transportes por água	29.385.494	5,30
Fabricação de motores, geradores e transformadores elétricos	18.659.929	3,36
Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	17.238.723	3,11
Fabricação de outros produtos de cortiça	16.756.910	3,02
Comércio por grosso de têxteis	16.690.113	3,01
Extração e preparação de outros minérios metálicos não ferrosos	16.365.272	2,95
Fabricação de matérias plásticas sob formas primárias	16.355.979	2,95
Fabricação de material de distribuição e controlo para instalações elétricas de baixa tensão	16.352.561	2,95
Comércio por grosso de vestuário e de acessórios	15.214.727	2,74
Comércio por grosso de computadores, equipamentos periféricos e programas informáticos	13.878.867	2,50
Fabricação de produtos de limpeza, polimento e proteção	13.390.231	2,41
Fabricação de outros componentes e acessórios para veículos automóveis	11.300.924	2,04
Fabricação de outros artigos de plástico, n.e.	11.197.461	2,02
Abate de gado (produção de carne)	8.820.808	1,59
Outro comércio por grosso de bens de consumo, n.e.	8.656.625	1,56
Outras atividades de serviços de apoio prestados às empresas, n.e.	8.258.827	1,49
Comércio a retalho de vestuário para adultos, em estabelecimentos especializados	7.446.602	1,34
Comércio por grosso de máquinas-ferramentas	7.213.600	1,30
Preparação e conservação de frutos e de produtos hortícolas por outros processos	6.305.518	1,14
Fabricação de molas	5.863.462	1,06
Outros Setores	82.950.218	14,95
Alentejo Total	554.778.271	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Tabela N°9 – Importações totais do Algarve por Classe/4Dígitos CAE

Algarve (Classe/4Dígitos)	Valor em €	%
Outros Setores	12.346.990	19,75
Outro comércio por grosso de bens de consumo	11.964.226	19,14
Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	11.097.424	17,75
Comércio por grosso de produtos químicos	8.560.063	13,69
Comércio por grosso não especializado	5.394.355	8,63
Comércio por grosso de peças e acessórios para veículos automóveis	2.588.328	4,14
Fabricação de aparelhos e equipamentos para comunicações	2.265.381	3,62
Comércio a retalho de móveis, de artigos de iluminação e de outros artigos para o lar, em estabelecimentos especializados	2.055.033	3,29
Instalação elétrica	1.876.725	3,00
Comércio a retalho de outros produtos novos, em estabelecimentos especializados	1.677.215	2,68
Comércio por grosso de máquinas e equipamentos, agrícolas	984.470	1,57
Comércio por grosso de equipamentos eletrónicos, de telecomunicações e suas partes	914.899	1,46
Comércio a retalho de equipamento audiovisual, em estabelecimentos especializados	785.139	1,26
Outros Setores	12.346.990	19,75
Algarve Total	62.510.248	100%

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Tabela Nº10 – Importações totais do Algarve por SubClasse/5Dígitos CAE

Algarve (Subclasse/5Dígitos)	Valor em €	%
Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	11.097.424	17,75
Comércio por grosso de produtos químicos	8.560.063	13,69
Outro comércio por grosso de bens de consumo, n.e.	7.059.085	11,29
Comércio por grosso não especializado	5.394.355	8,63
Comércio por grosso de brinquedos, jogos e artigos de desporto	4.905.141	7,85
Comércio por grosso de peças e acessórios para veículos automóveis	2.588.328	4,14
Fabricação de aparelhos e equipamentos para comunicações	2.265.381	3,62
Instalação elétrica	1.876.725	3,00
Comércio a retalho de outros produtos novos, em estabelecimentos especializados, n.e.	1.497.131	2,40
Comércio por grosso de máquinas e equipamentos, agrícolas	984.470	1,57
Comércio a retalho de outros artigos para o lar, n.e., em estabelecimentos especializados	977.453	1,56
Comércio a retalho de mobiliário e artigos de iluminação, em estabelecimentos especializados	952.603	1,52
Comércio por grosso de equipamentos eletrónicos, de telecomunicações e suas partes	914.899	1,46
Comércio a retalho de equipamento audiovisual, em estabelecimentos especializados	785.139	1,26
Outros Setores	12.652.051	20,24
Algarve Total	62.510.248	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Região Autónoma da Madeira

Tabela Nº11 – Importações totais da Região Autónoma da Madeira por Classe/4Dígitos CAE

Região Autónoma da Madeira (Classe/4Dígitos)	Valor em €	%
Preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos	5.352.633	18,00
Produção de eletricidade	3.617.307	12,17
Promoção imobiliária (desenvolvimento de projetos de edifícios)	2.505.434	8,43
Comércio a retalho de móveis, de artigos de iluminação e de outros artigos para o lar, em estabelecimentos especializados	2.322.640	7,81
Comércio por grosso de minérios e de metais	2.190.861	7,37
Outras atividades de organizações associativas, n.e.	1.616.899	5,44
Comércio por grosso de vestuário e calçado	1.232.117	4,14
Comércio a retalho por correspondência ou via Internet	1.090.106	3,67
Comércio a retalho em estabelecimentos não especializados, com predominância de produtos alimentares, bebidas ou tabaco	910.477	3,06
Atividades de telecomunicações por fio	568.596	1,91
Comércio por grosso de madeira, de materiais de construção e equipamento sanitário	531.063	1,79
Pintura e colocação de vidros	525.899	1,77
Comércio a retalho de vestuário, em estabelecimentos especializados	480.883	1,62
Edição de jornais	451.016	1,52
Outro comércio por grosso de bens de consumo	406.433	1,37
Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	402.097	1,35
Comércio por grosso de equipamentos eletrónicos, de telecomunicações e suas partes	366.218	1,23
Fabricação de papel e de cartão canelados e de embalagens de papel e cartão	364.348	1,23
Comércio por grosso não especializado	326.980	1,10
Comércio a retalho de peças e acessórios para veículos automóveis	324.229	1,09
Outros Setores	4.146.049	13,94
Região Autónoma da Madeira Total	29.732.285	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Tabela Nº12 – Importações da Região Autónoma da Madeira por Sub-Classe/5Dígitos CAE

Região Autónoma da Madeira (Subclasse/5Dígitos)	Valor em €	%
Preparação de produtos da pesca e da aquicultura	4.672.144	15,71
Produção de eletricidade de origem térmica	3.613.395	12,15
Promoção imobiliária (desenvolvimento de projetos de edifícios)	2.505.434	8,43
Comércio por grosso de minérios e de metais	2.190.861	7,37
Outras atividades associativas, n.e.	1.616.899	5,44
Comércio a retalho de mobiliário e artigos de iluminação, em estabelecimentos especializados	1.381.783	4,65
Comércio por grosso de vestuário e de acessórios	1.232.117	4,14
Comércio a retalho por correspondência ou via Internet	1.090.106	3,67
Comércio a retalho de outros artigos para o lar, n.e., em estabelecimentos especializados	911.646	3,07
Comércio a retalho em supermercados e hipermercados	908.883	3,06
Salga, secagem e outras atividades de transformação de produtos da pesca e aquicultura	680.489	2,29
Atividades de telecomunicações por fio	568.596	1,91
Pintura e colocação de vidros	525.899	1,77
Comércio por grosso de materiais de construção (exceto madeira) e equipamento sanitário	509.031	1,71
Comércio a retalho de vestuário para adultos, em estabelecimentos especializados	478.314	1,61
Edição de jornais	451.016	1,52
Outro comércio por grosso de bens de consumo, n.e.	406.433	1,37
Comércio por grosso de outras máquinas e equipamentos	402.097	1,35
Comércio por grosso de equipamentos eletrónicos, de telecomunicações e suas partes	366.218	1,23
Fabricação de outras embalagens de papel e de cartão	364.348	1,23
Comércio por grosso não especializado	326.980	1,10
Comércio a retalho de peças e acessórios para veículos automóveis	324.229	1,09
Comércio a retalho de material de bricolage, equipamento sanitário, ladrilhos e materiais similares, em estabelecimentos especializados	285.929	0,96%
Outros Setores	3.919.438	13,18
Região Autónoma da Madeira Total	29.732.285	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Tabela Nº13 – Importações da Região Autónoma da Açores por Classe/4Dígitos CAE

Região Autónoma dos Açores (Classe/4Dígitos)	Valor em €	%
Preparação e conservação de peixes, crustáceos e moluscos	2.632.404	25,64
Outra preparação e conservação de frutos e de produtos hortícolas	1.289.767	12,56
Comércio por grosso de bebidas	894.159	8,71
Comércio por grosso de outros produtos alimentares	684.631	6,67
Produção de eletricidade	527.485	5,14
Fabricação de cimento	426.911	4,16
Construção de edifícios (residenciais e não residenciais)	387.973	3,78
Comércio por grosso de madeira, de materiais de construção e equipamento sanitário	313.806	3,06
Indústrias do leite e derivados	307.487	3,00
Construção de estradas e pistas de aeroportos	286.767	2,79
Fabricação de betão pronto	286.586	2,79
Comércio a retalho de vestuário, em estabelecimentos especializados	207.528	2,02
Transportes aéreos de passageiros	149.278	1,45
Comércio a retalho de computadores, unidades periféricas e programas informáticos, em estabelecimentos especializados	140.923	1,37
Outros Setores	1.730.048	16,85
Região Autónoma dos Açores Total	10.265.753	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)

Tabela Nº14 – Importações da Região Autónoma da Açores por SubClasse/5Dígitos CAE

Região Autónoma dos Açores (Subclasse/5Dígitos)	Valor	%
Conservação de produtos da pesca e da aquicultura em azeite e outros óleos vegetais e outros molhos	2.632.404	25,64
Descasque e transformação de frutos de casca rija comestíveis	1.289.767	12,56
Comércio por grosso de bebidas alcoólicas	894.110	8,71
Comércio por grosso de peixe, crustáceos e moluscos	681.602	6,64
Produção de eletricidade de origem eólica, geotérmica, solar e de origem, n.e.	527.143	5,13
Fabricação de cimento	426.911	4,16
Construção de edifícios (residenciais e não residenciais)	387.973	3,78
Comércio por grosso de materiais de construção (exceto madeira) e equipamento sanitário	313.806	3,06
Indústrias do leite e derivados	307.487	3,00
Construção de estradas e pistas de aeroportos	286.767	2,79
Fabricação de betão pronto	286.586	2,79
Comércio a retalho de vestuário para adultos, em estabelecimentos especializados	206.772	2,01
Transportes aéreos de passageiros	149.278	1,45
Comércio a retalho de computadores, unidades periféricas e programas informáticos, em estabelecimentos especializados	140.923	1,37
Outros Setores	1.734.224	16,89
Região Autónoma dos Açores Total	10.265.753	100

Fonte: Elaboração própria com dados da INE 2005-2018)