Universidade do Minho
Escola de Economia, Gestão
e Ciência Política

Yanan Zhou

O Investimento Direto Estrangeiro Chinês em Portugal:
Uma Análise Setorial

abril de 2026

O Investimento Direto Estrangeiro Chinês em Portugal: Uma Análise Setorial
Yanan Zhou
UMinho | 2026

Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão
e Ciência Política

Yanan Zhou

O Investimento Direto Estrangeiro Chinês em Portugal:
Uma Análise Setorial

Dissertação de Mestrado
Mestrado em Negócios Internacionais

Trabalho realizado sob a orientação do
Doutor Francisco Carballo-Cruz

abril de 2026

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

Gostaria de começar por agradecer a toda a minha família pelo apoio constante, por sempre terem acreditado em mim e por estarem ao meu lado incondicionalmente, mesmo nos momentos de desmotivação. Sempre me fizeram acreditar nas minhas capacidades, mesmo quando eu pudesse ter algum tipo de receio.

À minha mãe, a minha melhor amiga e companhia em todos os momentos, ao meu pai, uma pessoa que sempre fez de tudo por mim, e à minha avó, pelos seus conhecimentos valiosos que me transmitiu desde que eu era pequena. Obrigada a vocês por todos os ensinamentos e oportunidades, o vosso amor transforma-me na pessoa que sou hoje. Sinto-me feliz por vos ter como o meu maior exemplo.

Ao meu namorado João, que sempre esteve ao meu lado e serviu como uma grande fonte de inspiração e de motivação. Estás sempre pronto para me alegrar, demonstras paciência e trazes-me paz quando mais preciso dela.

À Maju e ao Jorge, por estarem sempre presentes, nos dias fáceis e nos mais complicados. Obrigada por me ouvirem, pela vossa honestidade e por nunca deixarem de acreditar em mim. Sei que posso contar convosco para tudo. Sou uma sortuda por poder fazer esta caminhada ao vosso lado e espero que possamos alcançar tudo aquilo que desejamos. Todos os momentos que vivenciámos juntos ficarão guardados na minha memória.

Aos meus colegas de curso, professores e à Universidade do Minho, por me terem acolhido e proporcionado conhecimentos e momentos especiais ao longo destes dois anos. Apesar de curtos, foram momentos de partilha e de aprendizagem que levo para a vida.

Por último, mas não menos importante, quero expressar a minha gratidão perante o meu orientador, o Professor Francisco Carballo-Cruz, por me ter acolhido prontamente e proporcionado orientações valiosas e disponibilidade para a concretização da presente dissertação de mestrado.

DECLARAÇÃO DE INTEGRIDADE

Declaro ter atuado com integridade na elaboração do presente trabalho académico 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.

DECLARAÇÃO DE USO DE FERRAMENTAS DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (IA)

Declaro ter atuado com integridade na elaboração do presente trabalho académico e confirmo que não recorri a qualquer forma de utilização indevida de ferramentas de Inteligência Artificial (IA), nem à falsificação ou omissão de informações, fontes, dados, resultados ou processos em nenhuma das etapas conducentes à sua elaboração.

Declaro ainda que qualquer utilização de ferramentas de IA foi feita de forma transparente e responsável, encontrando-se devidamente assinalada/descrita no trabalho, e que procedi à verificação crítica da exatidão do conteúdo produzido com o seu apoio, assumindo integralmente a responsabilidade pelo que submeto.

Mais declaro que conheço e que respeitei o Código de Conduta Ética da Universidade do Minho, bem como as normas aplicáveis de integridade académica e de proteção de dados.

RESUMO

Nas últimas décadas, assistimos a um aumento expressivo do IDE chinês em Portugal, fenómeno que se tornou mais predominante entre a crise financeira de 2010 e o atual cenário económico. A relação entre as duas nações possui uma forte componente histórica devido à antiga administração de Macau, por isso, é crucial estudar e identificar os impactos da entrada de capital chinês em solo luso. Procura-se compreender como a fragilidade macroeconómica portuguesa se converteu numa oportunidade estratégica para a China, resultando na entrada de capital em setores vitais da economia nacional.

Na revisão da literatura, entende-se que a componente histórica desempenha um papel fundamental na relação bilateral, aliada à necessidade que Portugal teve em atrair divisas estrangeiras para manter a estabilidade financeira durante o período da Troika. A China investiu capital considerável, proveniente tanto do setor estatal como do privado. A assinatura do Memorando de Entendimento em 2018, relativo à Iniciativa Cinturão e Rota, reforçou ainda mais a cooperação em diversas áreas da economia.

Este estudo adota um paradigma interpretativista e uma abordagem abdutiva para a recolha e análise de dados. Os resultados da investigação obtidos através de entrevistas semiestruturadas, de modo a captar as perceções de especialistas, revelam que o investimento foi crucial para a recuperação da economia portuguesa e das empresas afetadas. Os acionistas chineses entraram com capital, respeitando a gestão local e fomentando a troca de conhecimentos entre as diferentes culturas empresariais, reconhecendo Portugal como uma porta de entrada estratégica para os seus futuros investimentos dentro da Europa.

Em conclusão, no que concerne às implicações teórico-práticas, o estudo contribui para a compreensão relacional entre Portugal e China e das dinâmicas de gestão das empresas nacionais face ao IDE chinês. A originalidade deste trabalho reside na sua abordagem exploratória e setorialmente segmentada, que integra a análise de dados económicos com o conhecimento empírico obtido através de entrevistas, proporcionando uma visão multidimensional e atualizada sobre as estratégias corporativas e as perspetivas de cooperação bilateral.

Palavras-chave: IDE; internacionalização; relações bilaterais; Portugal; China

ABSTRACT

In recent decades, we have witnessed a significant increase in Chinese FDI in Portugal, a trend that has become more prevalent between the 2010 financial crisis and the current economic climate. The relationship between these two countries has a strong historical dimension due to the former administration of Macau, which makes it crucial to study and identify the impacts of Chinese capital inflows into Portugal. The aim is to understand how Portugal's macroeconomic fragility has become a strategic opportunity for China, resulting in capital inflows into vital sectors of the national economy.

The literature review suggests that the historical dimension plays a fundamental role in this bilateral relationship, combined with Portugal's need to attract foreign currency to maintain its financial stability during the Troika period. China has invested considerable capital, originating from both the state and private sectors. The signing of the Memorandum of Understanding in 2018, relating to the Belt and Road Initiative, further strengthened cooperation in several areas of the economy.

This study adopts an interpretivist paradigm and an abductive approach to data collection and analysis. The research findings, obtained through semi-structured interviews to gather the perceptions of experts, reveal that the investment was crucial to the recovery of the Portuguese economy and the companies in question. Chinese investors brought in capital whilst respecting local management and fostering the exchange of knowledge between different business cultures, recognising Portugal as a strategic gateway for their future investments in Europe.

In conclusion, regarding theoretical and practical implications, the study contributes to an understanding of the relationship between Portugal and China and the management dynamics of domestic companies in the face of Chinese FDI. The originality of this work resides in its exploratory and sector-specific approach, which integrates the analysis of economic data with the empirical knowledge obtained through interviews, providing a multidimensional and up-to-date view of corporate strategies and the prospects for bilateral cooperation.

Keywords: FDI; internationalization; bilateral relations; Portugal; China

ÍNDICE

DIREITOS DE AUTOR E CONDIÇÕES DE UTILIZAÇÃO DO TRABALHO POR TERCEIROS 1
AGRADECIMENTOS 2
DECLARAÇÃO DE INTEGRIDADE 3
DECLARAÇÃO DE USO DE FERRAMENTAS DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (IA) 4
RESUMO 5
ABSTRACT 6
ÍNDICE 7
ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABELAS E FIGURAS 9
LISTA DE ABREVIATURAS, SINÓNIMOS E ACRÓNIMOS 10
INTRODUÇÃO 11
1. REVISÃO DA LITERATURA 15
1.1. O Mercado Chinês 15
1.1.1. Contextualização Socioeconómica 15
1.2. O Papel da China na Economia Mundial 20
1.2.1. A China no Mundo 20
1.2.2. A China na Europa 21
1.2.3. China, Portugal e Macau 23
1.2.4. A China em Portugal 23
1.3. O IDE Chinês em Portugal 25
1.3.1. A Evolução do IDE Chinês 25
1.3.2. Portugal como destino de IDE 26
1.3.3. Impactos Económicos 29
1.3.4. Impactos Políticos e Diplomáticos 33
1.3.5. O Impasse ao Investimento 35
1.3.6. A Iniciativa Cinturão e Rota 36
1.3.7. Balanço da Relação entre Portugal e China 38
1.4. Os Setores de Investimento 39
1.4.1. O Setor da Energia 39
1.4.2. O Setor da Construção Civil 40
1.4.3. O Setor da Saúde e dos Seguros 43
1.4.4. O Setor Financeiro 44
1.4.5. O Setor do Turismo e da Imobiliária 46
1.4.6. Outros Setores de Investimento 49
1.4.7. Comparação entre setores 50
2. METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO 52
3. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS 55
3.1. Entrevistas a Empresas 55
3.1.1. EDP Renováveis 55
3.1.2. REN 57
3.1.3. Millennium BCP 58
3.1.4. Grupo Salvador Caetano 59
3.1.5. Fidelidade 61
3.1.6. Luz Saúde 62
3.1.7. COFCO 63
3.2. Entrevistas a Organizações 64
3.2.1. AICEP 65
3.2.2. Amigos da Nova Rota da Seda 65
3.3. Comparação dos Resultados 66
3.4. Resposta às Questões de Investigação e Pressupostos Analíticos 71
3.4.1. Questões de Investigação 71

3.4.2. Pressupostos Analíticos 73
CONCLUSÃO *74*
REFERÊNCIAS *77*
ANEXO 1 ..... *81*
Empresa 1 – EDP Renováveis **81**
Empresa 2 – REN (Redes Energéticas Nacionais) **85**
Empresa 3 – Millennium BCP **89**
Empresa 4 – Grupo Salvador Caetano **92**
Empresa 5 – Fidelidade **97**
Empresa 6 – Luz Saúde **100**
Empresa 7 – COFCO (China Oil and Foodstuffs Corporation) **103**
ANEXO 2 ..... *105*
Organização 1 – AICEP (Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal) **105**
Organização 2 – Associação Amigos da Nova Rota da Seda **110**

ÍNDICE DE GRÁFICOS, TABELAS E FIGURAS

Figura 1 - IDE pela Europa 28
Figura 2 - Os planos de expansão da Nova Rota da Seda Chinesa 37
Figura 3 - Investimentos chave de Fosun e Fidelidade na América Latina (2014-2019) 43
Figura 4 - Relações da Fosun com outras entidades chinesas através do Millennium BCP em 2018 45
Figura 5 - Total de autorizações de residência concedidas 2012-2023 47

Gráfico 1 - PIB de preços correntes de Portugal e China 16
Gráfico 2 - PIB *per capita* de preços correntes de Portugal e China 17
Gráfico 3 - Taxas de câmbio 18
Gráfico 4 - Índice das dimensões culturais de Hofstede 18
Gráfico 5 - Investimentos do setor público e do setor privado na UE 22
Gráfico 6 - Principais países investidores em Portugal no quarto trimestre de 2025 31
Gráfico 7 - Principais países investidores em Portugal 2019-2025 32
Gráfico 8 - Fatores limitativos à construção e obras públicas 35
Gráfico 9 - Estrutura acionista REN 40
Gráfico 10 - Estrutura acionista Mota-Engil 41
Gráfico 11 - Preço de uma unidade de ação da Mota-Engil 2017-2026 42
Gráfico 12 - Autorizações de residência para investimento nacionalidades mais representadas 49

Tabela 1 - Exportações e importações entre Portugal e China 24
Tabela 2 - 10 maiores investimentos entre 2010-2016 27
Tabela 3 - Principais investimentos chineses em Portugal 2011-2025 31
Tabela 4 - Capital e número de ações por acionista Mota-Engil 41
Tabela 5 - Capital e número de ações por acionista Millennium BCP 45
Tabela 6 - Número de autorizações de residência para investimento concedidos aos chineses e no total 48
Tabela 7 - Síntese dos diferentes setores de investimento 51
Tabela 8 - Comparação das respostas das empresas 67

LISTA DE ABREVIATURAS, SINÓNIMOS E ACRÓNIMOS

AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

BCP – Banco Comercial Português

CALB – China Aviation Lithium Battery

COFCO – China Oil and Foodstuffs Corporation

CPLP – Comunidade dos Países de Língua Portuguesa

CTG – China Three Gorges Corporation

CNY – Yuan Chinês

EDP – Energias de Portugal

EUA – Estados Unidos da América

EUR - Euro

FDI – *Foreign Direct Investment*

FMI – Fundo Monetário Internacional

GSC – Grupo Salvador Caetano

I&D – Inovação e Desenvolvimento

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

INE – Instituto Nacional de Estatística

IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

MNE – Ministério dos Negócios Estrangeiros

OMC – Organização Mundial do Comércio

PIB – Produto Interno Bruto

REN – Redes Energéticas Nacionais

RPC – República Popular da China

UE – União Europeia

ZEE – Zona Económica Especial

INTRODUÇÃO

A China tem desempenhado, ao longo dos últimos anos, um papel fundamental a nível mundial, tanto em termos económicos como financeiros. Era conhecida como um país orientado para a indústria e exportação, mas a rápida inovação desta nação fez com que fosse mais além, expandindo-se para a área dos serviços. Não obstante, o país manteve a aposta no fornecimento abundante de matérias-primas de elevada qualidade a preços competitivos (AICEP, 2025).

Segundo Monteiro et al. (2025), ao mesmo tempo que a China prosperava, Portugal enfrentava uma crise económica. Dada a estrutura económica frágil, finanças públicas insustentáveis e um défice que atingiu mais de 11% do PIB em 2010, Portugal foi um dos países mais atingidos pela crise dentro da Zona Euro. A dívida pública atingiu pela primeira vez o limiar dos 100% e o desemprego aumentou drasticamente. Como forma de superar a recessão, o país vinculou-se muito ao resto do mundo, especialmente da China. Este facto deu abertura para o IDE e a aquisição de ativos estratégicos.

As grandes empresas chinesas voltadas para a internacionalização, tais como a China Three Gorges, a China State Grid e a Fosun, foram os principais acionistas. Surge, assim, a privatização de várias empresas portuguesas em setores críticos e a criação de Vistos Gold. Este último foi uma estratégia criada pelo governo executivo em Portugal com o objetivo de fomentar os investimentos estrangeiros. Através deste método, os investidores de outras nacionalidades puderam obter a autorização de residência através de requisitos financeiros impostos. Os investidores chineses foram o grupo que ficou mais interessado nessa proposta (EFE, 2018).

A China é um país com historial de ser voltada para os investimentos. Através da Iniciativa Cinturão e Rota, a mesma conseguiu conectar-se a muitos países da Ásia e Europa. Portugal é um dos países que faz parte da iniciativa, após a assinatura do Memorando de Entendimento em 2018, entre o presidente chinês Xi Jinping e o antigo primeiro-ministro português António Costa (Asia News Monitor, 2024).

Apesar da distância geográfica que separa Portugal da China, a sua relação remonta há mais de quinhentos anos. Os laços históricos unem os dois países graças a Macau, o qual era um legado português e atualmente está sob a soberania chinesa (EFE, 2018).

Tendo em consideração o enquadramento histórico das relações entre Portugal e China, bem como as perspetivas futuras da cooperação bilateral, revela-se fulcral proceder a uma análise aprofundada que permita compreender as implicações do IDE chinês. A crescente presença de entidades chinesas enquanto ator económico global, aliada à intensificação dos seus investimentos no espaço

europeu, faz com que seja pertinente examinar de que forma essa dinâmica se materializa no contexto português.

O problema central da investigação consiste em compreender de que modo o IDE chinês contribuiu para o desenvolvimento em Portugal, através da análise de diferentes setores de atividade. A partir desta questão nuclear emergem diversas problemáticas complementares que importam explorar para alcançar uma compreensão global e integrada do fenómeno em estudo.

De acordo com a literatura existente, o IDE chinês assumiu particular relevância em Portugal durante o período da crise económica e financeira europeia, momento em que o país enfrentava constrangimentos significativos ao nível do financiamento e da estabilidade económica. Nesse contexto, o investimento proveniente da China serviu como um contributo relevante para determinados setores. Após esse período, a cooperação manteve-se, sustentada não apenas por interesses económicos, mas também por uma relação histórica consolidada, que remonta a séculos, nomeadamente ao período em que Macau estava sob a administração portuguesa.

Neste sentido, esta dissertação procura igualmente analisar as motivações subjacentes ao IDE chinês, bem como os impactos económicos, sociais e tecnológicos daí resultantes. Paralelamente, considera-se essencial avaliar as possíveis implicações negativas, designadamente a criação de uma dependência económica excessiva.

Importa ainda examinar os entraves ao investimento, quer de natureza cultural, quer de caráter burocrático. As diferenças culturais entre Portugal e China, frequentemente enquadradas nas distinções entre culturas de alto e baixo contexto, podem influenciar as práticas negociais e os modelos de gestão, capazes de condicionar o ritmo e a eficácia da cooperação empresarial. Acrescem a estes fatores os constrangimentos legais e administrativos que poderão, em determinados casos, desincentivar ou atrasar a concretização de investimentos. No plano prospetivo, torna-se igualmente relevante identificar áreas suscetíveis de exploração conjunta, consolidando uma parceria económica e empresarial mutuamente benéfica.

Apesar da relevância e da generosa quantidade de dados disponíveis, persistem lacunas na literatura disponível, particularmente no que respeita às análises setoriais comparativas que permitam compreender de forma integrada a distribuição e os impactos do IDE chinês em diferentes áreas da economia. Muitos estudos abordam o fenómeno de forma isolada ou fragmentada, o que dificulta a interpretação abrangente e sistematizada. Assim, pretende-se com este trabalho contribuir academicamente, através da análise comparativa e setorial que evidencie os domínios mais relevantes do IDE e os fatores que os influenciam.

A pertinência deste estudo assume uma dimensão geopolítica. A China tem reforçado exponencialmente a sua presença económica internacional, tornando-se num parceiro estratégico de elevada importância para Portugal. Num contexto marcado por tensões comerciais e estratégicas entre a China, os EUA e a UE, torna-se essencial compreender as implicações destas relações. Adicionalmente, os efeitos do IDE chinês em Portugal poderão estender-se aos países de língua oficial portuguesa, dada a proximidade institucional e económica existente entre estes países e Portugal, bem como a convergência em setores de atividade onde a China já se encontra presente.

No que concerne aos objetivos da investigação, define-se como objetivo geral analisar os impactos do IDE chinês em Portugal. Como objetivos específicos, pretende-se: (i) identificar as motivações da China ao escolher Portugal como país para investir; (ii) analisar as motivações portuguesas que levaram à procura ou aceitação do IDE chinês; (iii) avaliar os diversos impactos decorrentes do IDE chinês em diferentes setores de atividade; (iv) examinar os entraves ou desincentivos à cooperação bilateral entre as duas nações; (v) explorar perspetivas futuras da relação luso-chinesa, tendo em conta as áreas que podem inovar ou fortalecer através da cooperação; e (vi) analisar o papel de entidades como a AICEP e os Amigos da Nova Rota da Seda enquanto facilitadores e promotores do IDE e da cooperação bilateral.

As questões de investigação que orientam o estudo são as seguintes:

- Quais foram as principais motivações que levaram a China a investir em Portugal?
- Que fatores levaram Portugal a aceitar e a manter o IDE chinês?
- Que tipos de impacto resultaram do investimento? De que forma impactaram?
- Quais são os principais entraves e desincentivos à cooperação bilateral?
- De que forma as organizações como a AICEP e os Amigos da Nova Rota da Seda contribuem para incentivar o investimento?
- Que perspetivas futuras se desenham para a relação entre Portugal e a China em termos de cooperação?

A presente dissertação irá testar os seguintes pressupostos analíticos:

- P1 – A conjuntura da crise financeira em Portugal constituiu o principal catalisador para o IDE chinês em empresas estratégicas como a EDP, a REN, a Fidelidade, a Luz Saúde e o Millennium BCP, facilitando a entrada de capital estrangeiro num mercado em necessidade de liquidez.

- P2 – A crise financeira e o programa de privatizações foram os principais motivos que levaram Portugal a aceitar o IDE chinês.
- P3 – A estabilidade política em Portugal e a sua localização geográfica são fatores determinantes para o incentivo e manutenção do IDE chinês.
- P4 – O IDE chinês teve um papel importante na estabilização da economia portuguesa durante a intervenção da Troika.
- P5 – O IDE chinês em setores críticos aumenta a eficiência operacional das empresas, mas gera uma perceção de risco quanto à soberania económica nacional.
- P6 – A Iniciativa Cinturão e Rota teve um papel importante no incremento do IDE chinês em Portugal.
- P7 – Os processos burocráticos em Portugal servem como um entrave ao investimento.
- P8 – A inovação tecnológica é um dos principais passos a dar no futuro como fruto da cooperação luso-chinesa.

O estudo incide predominantemente sobre o século XXI, não excluindo, contudo, a referência a períodos anteriores sempre que tal se revele pertinente para uma análise mais consistente.

Por fim, relativamente à estrutura da dissertação, o primeiro capítulo será dedicado à revisão da literatura e ao enquadramento teórico, integrando dados qualitativos e quantitativos para a compreensão da temática em análise. O capítulo subsequente será dedicado à explicitação das metodologias utilizadas na elaboração da dissertação, nomeadamente os métodos utilizados para a recolha e análise de dados. O terceiro capítulo incidirá sobre a apresentação e discussão dos resultados obtidos através de entrevistas realizadas a empresas e organizações envolvidas na cooperação luso-chinesa, contemplando diferentes setores de atividade e baseando-se nas perceções de profissionais na área.

1. REVISÃO DA LITERATURA

1.1. O Mercado Chinês

Durante dezenas de anos, a China foi conhecida como a "fábrica do mundo". No paradigma económico ocidental, cabia à Europa e aos EUA a capacidade de inventar, enquanto a China se limitava à produção em massa. Contudo, esta realidade sofreu uma transformação profunda. Atualmente, o país encontra-se numa trajetória sólida para se tornar na principal economia mundial, alavancado por um mercado interno vasto e por uma capacidade excecional de converter conhecimento em inovação de forma célere e com impactos económicos significativos. A competitividade chinesa assenta num binómio de preços competitivos e de elevada velocidade de execução, aliados a uma curva de aprendizagem e consolidação tecnológica aceleradas. Este modelo opera num círculo virtuoso de eficiência, pois "ao produzir muito, aprende-se mais depressa; ao aprender mais depressa, melhora-se o produto; ao melhorar o produto, conquista-se o mercado". Esta dinâmica posiciona a China como um dos líderes globais em setores estratégicos e de alta tecnologia, tais como a mobilidade elétrica, as energias renováveis, as baterias, a robótica industrial, as telecomunicações e a biotecnologia (Rocha, 2026).

1.1.1. Contextualização Socioeconómica

A China, antes de 1978, de acordo com Fernandes (2020), detinha uma economia predominantemente fechada e planificada pelo próprio Estado Chinês, cujas empresas eram meramente estatais e coletivas. Conforme o BBC (2024), o Estado controlava rigidamente o que era produzido, tanto na quantidade como no preço. O país encontrava-se numa situação de grande fragilidade durante a liderança de Mao Tsé-Tung, período em que o país apresentava níveis de pobreza extrema, marcado por anos de guerra. A 18 de dezembro 1978, ocorreu o lançamento da política de portas abertas, o que permitiu dar início às reformas económicas orientadas para o mercado (Fernandes, 2020). A abertura da RPC ao mundo foi impulsionada em parte com a sua entrada na OMC em 2001. Desse modo, a China elevou a sua importância na economia global, pois durante a crise financeira de 2008, quando as economias ocidentais enfrentavam dificuldades, expandiu a sua presença no mercado internacional.

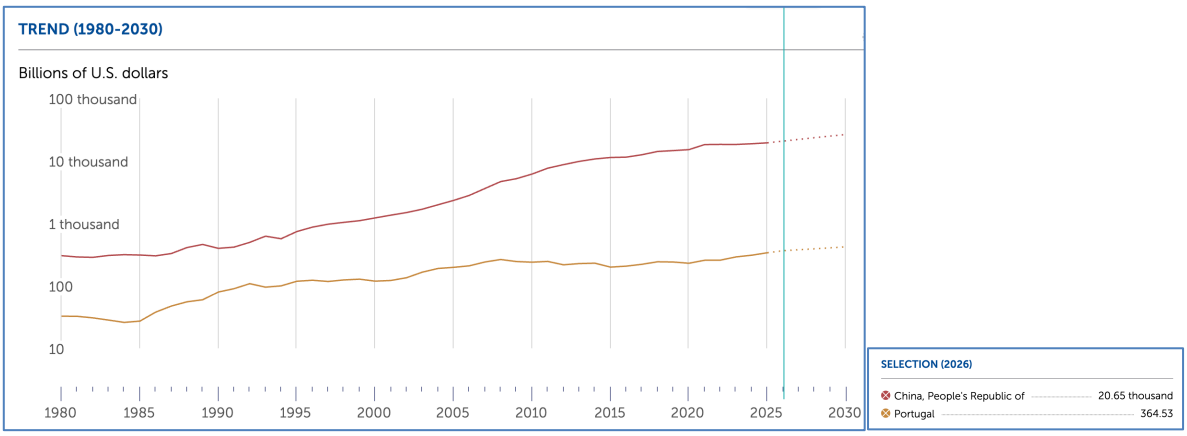


Gráfico 1 - PIB de preços correntes de Portugal e China (Fonte: Fundo Monetário Internacional, 2025)

O Gráfico 1 extraído do FMI mostra a evolução do valor do PIB, em mil milhões de dólares americanos, da China e Portugal entre os anos 1980 e 2030. Pode-se afirmar, em primeiro lugar, que existe uma diferença estrutural muito acentuada entre os países ao longo do período. A China apresentava valores sempre muito superiores, partindo de um nível relativamente elevado em 1980 (cerca de 500 mil milhões de dólares americanos) e entrando, sobretudo a partir da década de 1990, numa trajetória de crescimento muito acelerado. Esse crescimento intensificou-se entre o final de 1990 e a década de 2010, período em que a linha chinesa sobe de forma íngreme, refletindo a rápida expansão económica do país. Após o ano de 2015, o crescimento continuou, mas a um ritmo mais moderado, embora com tendência ascendente até 2025. A prospeção até 2030 é que o PIB continue a crescer, mas de forma mais gradual e que, em 2026, atinja os 2000 mil milhões de dólares americanos.

Já Portugal apresentou uma trajetória muito mais moderada. Na década de 80, verificou-se uma ligeira estagnação. A partir do final dessa década, surgiu uma fase de crescimento mais notável, o qual se prolongou até ao início dos anos 2000. Contudo, ao contrário da China, Portugal entrou num período de evolução mais irregular, com fases de estagnação e recuos ligeiros, especialmente em torno da crise financeira entre 2008 e 2013. Após esse período, observou-se uma recuperação gradual, mas sem mudanças estruturais significativas quanto ao ritmo de crescimento.

Em suma, enquanto a China multiplicava várias vezes o valor ao longo das décadas, Portugal cresceu de forma muito mais calma. As projeções até 2030 indicam a continuidade desta tendência. A China deverá manter o crescimento, embora mais moderado, e Portugal, por sua vez, deverá continuar a crescer de forma gradual.

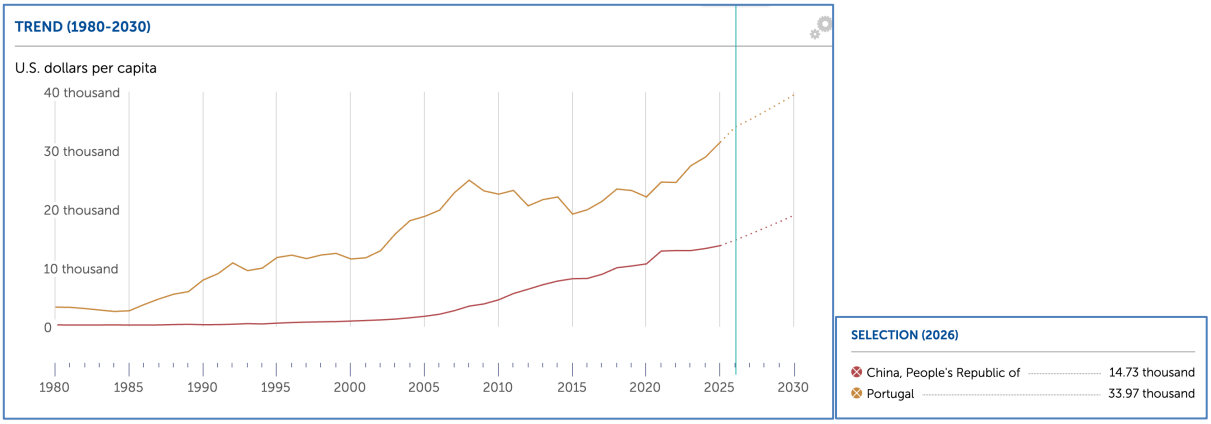


Gráfico 2 - PIB per capita de preços correntes de Portugal e China (Fonte: Fundo Monetário Internacional, 2025)

O Gráfico 2 retirado do FMI apresenta a evolução do PIB *per capita* de preços correntes em dólares americanos da China e Portugal entre 1980 e 2030, incluindo projeções desde 2026. Os países evidenciam trajetórias bastante distintas, embora revelem crescimento significativo ao longo do período. No caso português, observou-se na fase inicial valores relativamente elevados, situando-se acima dos 3 mil dólares americanos *per capita*. Ao longo das décadas de 80 e 90, surgiu um crescimento consistente, com alguma aceleração a partir de 1990. No início dos anos 2000, o crescimento tornou-se mais moderado e irregular. A partir daí, notou-se alguma estagnação e volatilidade. No período mais recente, especialmente após 2020, o crescimento voltou a ganhar força, com projeções indicando que o PIB *per capita* poderá atingir cerca de 40 mil dólares americanos até 2030.

No que toca à China, esta partiu de um patamar extremamente baixo em 1980. Durante os anos 80 e 90, o crescimento foi lento, mas contínuo. A grande viragem ocorreu a partir dos anos 2000, quando o país entrou numa fase de crescimento acelerado. Entre 2005 e 2015, o avanço foi especialmente significativo. Após o ano de 2015, o ritmo de crescimento desacelerou ligeiramente, mas permaneceu em crescimento. As projeções até 2030 indicam a continuidade dessa tendência, podendo alcançar cerca de 19 mil dólares americanos.

Comparando os dois países, contempla-se com clareza que Portugal manteve-se, ao longo de todo o período, um PIB *per capita* significativamente superior ao da China. No entanto, a diferença relativa diminuiu ao longo do tempo, sobretudo devido ao crescimento muito mais rápido da economia chinesa nas últimas duas décadas.



Gráfico 3 - Taxas de câmbio (Fonte: Xe, s.d.)

O Gráfico 3, retirado da Xe, mostra a evolução da taxa de câmbio entre o euro (EUR) e o yuan chinês (CNY) num período de dez anos. Ao observar a linha, percebe-se que as moedas atravessaram períodos de volatilidade, mas a tendência é a valorização do Euro, acumulando uma subida de 11,44% no período total, face ao yuan chinês. O gráfico revela que, entre 2017 e meados de 2021, o câmbio oscilou maioritariamente num intervalo entre os 7,2 CNY e os 8 CNY. No entanto, o ponto mais crítico e visualmente marcante ocorreu entre o final de 2021 e 2022, quando o euro sofreu uma desvalorização acentuada, atingindo o seu ponto mais baixo durante o período de 10 anos (1 EUR equivalia a 6,74 CNY). A partir do final de 2022 assistimos a uma recuperação contínua. Em março de 2026, o valor estabilizou-se em 7,99967 CNY.

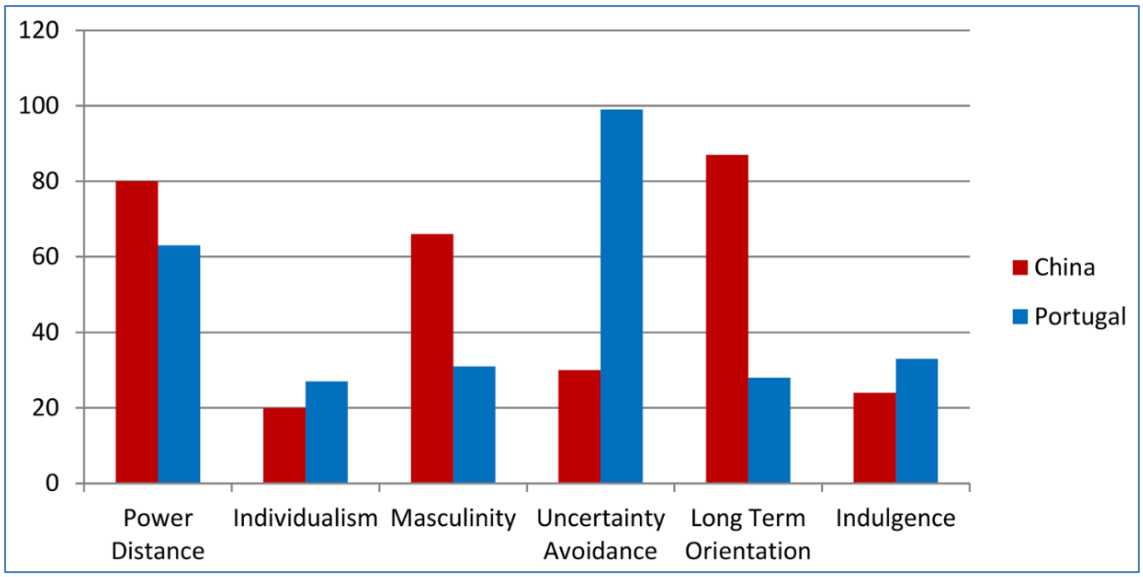


Gráfico 4 - Índice das dimensões culturais de Hofstede (Fonte: Hofstede, 2024)

O Gráfico 4 demonstra o índice das dimensões culturais de Hofstede. De acordo com Hofstede (2024), no que respeita à Distância de Poder, ambos os países apresentaram índices elevados, a China com 80 e Portugal com cerca de 63. Isto indica que, em ambas as culturas, a hierarquia é respeitada e a desigualdade de poder é, até certo ponto, aceite como parte da ordem social. O indicador que demonstra maior discrepância é na Aversão à Incerteza. Portugal atinge um nível quase máximo, em sentido contrário, à China foi lhe atribuída uma pontuação baixa, o que sugere uma cultura muito mais pragmática e adaptável. Na Orientação a Longo Prazo, a China domina esta dimensão com uma pontuação cerca de 87, já Portugal apresenta um índice baixo, o que sugere que na China há um maior foco no presente e no respeito pelas tradições. Quanto à Masculinidade, a China é uma sociedade marcadamente "Masculina" (66), já Portugal tem uma pontuação mais baixa na casa dos 31. Por fim, nas dimensões de Individualismo e Indulgência, os países aproximam-se pela negativa, apresentando ambos níveis baixos de Individualismo e Indulgência.

Em termos de contexto negocial, conforme a AICEP (2025), existiram empresas que sentiram dificuldades em adaptar-se à forma dos chineses negociarem em muitos aspetos culturais, nomeadamente na religião, política e base filosófica entre o ocidente europeu e o oriente asiático. Enquanto a China é um país onde predomina uma cultura de Alto Contexto, ou seja, a mensagem nem sempre é transmitida de forma direta e explícita, em Portugal, a cultura predominante é a de Baixo Contexto onde ocorre o inverso.

Segundo Bongardt & Santos Neves (2006), no contexto empresarial chinês o *guanxi* é um mecanismo central de negociação e cooperação entre as empresas e pode ser encarado como um mecanismo alternativo aos contratos e à lei. A rede de contactos e as relações pessoais levam ao bom funcionamento das relações empresariais e interpessoais. Diz respeito a uma troca de favores que deve ser retribuído. Em conformidade com a AICEP (2025), na cultura empresarial chinesa o estatuto, a idade e a posição hierárquica dentro da empresa é muito respeitada. As estruturas empresariais são mais hierarquizadas do que nos países do ocidente europeu.

É de extrema importância chegar a tempo a um compromisso, uma vez que a pontualidade é muito valorizada. O ideal é estar presente alguns minutos antes. Não ser pontual é sinónimo de desrespeito pela outra parte envolvida. Relativamente aos cumprimentos, o aperto de mão é o mais usado e o anfitrião deve tomar essa iniciativa (AICEP, 2025).

De uma forma geral a refeição tem início mais cedo, sendo que o almoço pode começar às 11h30 e o jantar às 18h30. O consumo de bebidas alcoólicas durante as refeições com intuito negocial

é bastante comum e ocorrem muitos brindes durante esse período. A comida também não deve ser negada, mas sim provada preferencialmente, como demostração de respeito (AICEP, 2025)

Em suma, a evolução económica da China marcou a transição de uma economia fechada e fragilizada sob o regime de Mao Tsé-Tung para a posição de "fábrica do mundo" após a abertura de 1978 e a entrada na OMC em 2001. A análise comparativa destacou uma disparidade estrutural abismal em relação a Portugal, enquanto o crescimento chinês acelerou exponencialmente a partir da década de 1990, a economia portuguesa manteve uma trajetória de crescimento linear e significativamente mais moderada, evidenciando o impacto global da reforma de mercado chinesa nas últimas cinco décadas. Em termos culturais existem alguns aspetos que diferem entre Portugal e China e estas discrepâncias devem estar cientes para o bom funcionamento da cooperação bilateral, através de ajustes e compreensão.

1.2. O Papel da China na Economia Mundial

1.2.1. A China no Mundo

Como menciona Ilhéu (2020), ao longo dos últimos 70 anos, a evolução histórica das relações económicas entre a China e o mundo tem sido influenciada por dois fatores principais: a luta pela sobrevivência económica e a busca por sustentabilidade no crescimento económico. Cada fase deste processo permitiu que o Estado Chinês estabelecesse relações distintas com o mundo, sendo acompanhada pela diplomacia económica chinesa. Afirma Ilhéu & Campos (2021) que, desde 1979, com a implementação da Política de Reforma e Abertura, a China adotou um modelo de desenvolvimento económico baseado na industrialização orientada para a exportação. Este modelo permitiu que o país alcançasse resultados notáveis, incluindo a redução da pobreza de 850 milhões de pessoas e o crescimento para se tornar na segunda maior economia mundial. Além disso, destacou-se como líder em comércio internacional, tornando-se no maior exportador mundial desde 2009 e a nação mais comercial do mundo desde 2013.

Ilhéu (2020) frisa que existiram quatro etapas que deveriam ser consideradas no processo da entrada da China no mercado global:

- Na primeira fase (1949-1979), a RPC seguiu o modelo económico soviético, caraterizado pela nacionalização dos meios produtivos, economia fechada, investimento na indústria pesada e

agricultura artesanal. No entanto, essa política económica foi um fracasso total e as relações diplomáticas eram limitadas a países de influência marxista-leninista;

- Na segunda fase, começou a abrir-se ao mundo com a visita do presidente dos EUA (Nixon) em 1972, marcando o início das relações comerciais com o mundo ocidental. Em 1978, Deng Xiaoping anunciou a Política de Reforma e Abertura, o que levou à descoletivização da agricultura, abertura do país a investidores estrangeiros e a permissão para a população chinesa abrir empresas;
- A terceira fase, com a sua entrada na OMC em 2001, marcou-se pelo início de uma nova era de crescimento económico. A economia chinesa desenvolveu-se rapidamente, ultrapassando a França, o Reino Unido, a Alemanha e o Japão em termos de PIB, tornando-se na segunda economia mundial em 2010. O seu sucesso na economia global deveu-se inicialmente à sua capacidade de integrar as cadeias de valor globais na sua economia, com base na indústria de exportação e no IDE;
- A quarta fase começou com o 12.º Plano Quinquenal (2011-2015), que visou a transição da China de "fábrica do mundo" para "fábrica da China" e "escritório do mundo". Em 2013, torna-se no país com maior número de comércio de mercadorias. Em 2014, converte-se na maior economia do mundo em termos de paridade de poder de compra.

Fernandes et al, (2022) sublinha que o desenvolvimento chinês também teve implicações políticas, estratégicas e militares significativas, levando a uma série de considerações sobre como o ocidente deve responder aos desafios apresentados pelo país. A rivalidade entre os EUA e a China tende a incrementar, levando ao maior interesse por parte das entidades chinesas. Com o Covid-19 a espalhar-se pelo mundo, a China tornou-se no centro das atenções da opinião pública. A sua visibilidade internacional atingiu um novo patamar. Aproveitando-se desta situação, segundo Fernandes (2020), a China esforçou-se para ser a principal potência mundial e procurou ultrapassar a influência americana e dos países ocidentais.

1.2.2. A China na Europa

Ao longo das últimas décadas, em conformidade com Fernandes et al. (2022), a China tem sido objeto de interesse em toda a Europa, motivado por uma série de fatores, incluindo o seu crescimento económico e a sua participação crescente no comércio internacional de produtos manufaturados.

Portugal destaca-se como um dos países da UE que lhe oferece maior apoio político, acompanhado por outros como Espanha, Grécia, Chipre e Malta. Nos últimos anos, a UE tem sido um dos principais alvos do IDE a nível mundial (Rodrigues, 2021). Na visão de Bastos da Silva (2025), apesar da UE considerar a China como um parceiro comercial necessário, esta pode também ser uma ameaça à ordem internacional.

Como indica no Boletim Trimestral de Economia Portuguesa (2025), no ano de 2024, as empresas chinesas colocaram a indústria automóvel europeia sob pressão. Como consequência, várias marcas não viram outra saída se não anunciar despedimentos e encerrar fábricas, principalmente na Alemanha e França, onde o setor automóvel tem maior destaque.

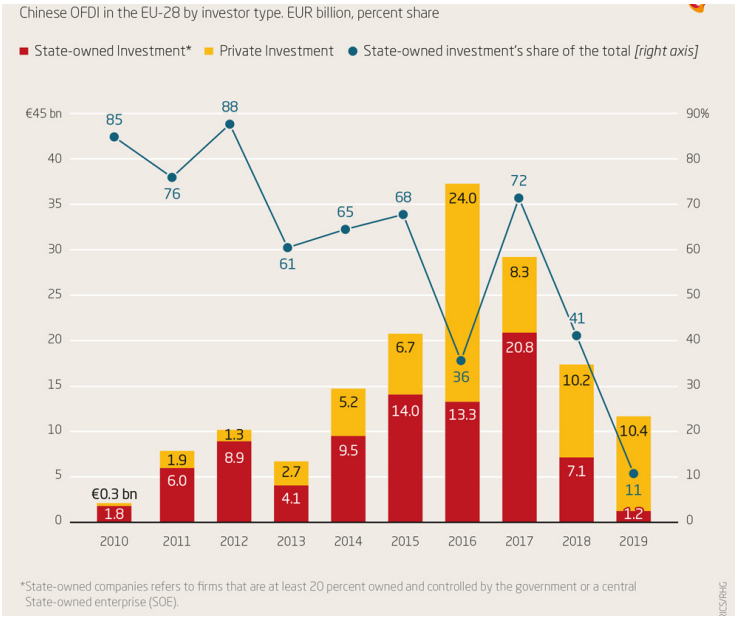


Gráfico 5 - Investimentos do setor público e do setor privado na UE (Fonte: Rhodium Group, 2020)

O Gráfico 5 apresenta uma análise da evolução do IDE Chinês dentro da UE entre os anos 2010 e 2019, tanto no setor público como no setor privado. No início da década, o investimento era relativamente reduzido e apresentava uma natureza quase exclusivamente estatal. O investimento pelo setor público manteve-se estável até 2012, período em que o investimento total começou a aumentar, atingindo os 10,2 mil milhões de euros. A partir de 2014, revelou uma aceleração significativa no fluxo de capital, que culminou num biénio de atividade excecional entre 2016 e 2017. O ano de 2016 destacou-se como o pico mais elevado de investimento privado, que alcançou os 24 mil milhões de euros. Contudo, este cenário inverteu-se em 2017, quando o investimento estatal recuperou a sua atividade, atingindo o valor mais alto de todo o período (20,8 mil milhões de euros). O período final da década,

entre 2018 e 2019, mostrou uma retração drástica. Esta queda foi particularmente significativa no setor público, reduzindo o seu investimento para apenas 1,2 mil milhões de euros (no último ano registado).

1.2.3. China, Portugal e Macau

Como menciona Fernandes et al. (2022), a atual região administrativa especial da RPC Macau teve um passado histórico especial com Portugal. É um dos países europeus com a relação mais antiga com a China que remonta desde 1557 através da possessão colonial (Pinto Arena, 2022). A colónia foi entregue à China de forma pacífica, sem qualquer tipo de atrito político ou diplomático no ano de 1999, após trinta e cinco anos de negociação (Fernandes et al., 2022). Segundo Raimundo et al. (2021), o processo de transferência ainda reforçou a relação política, levando a uma intensificação de visitas oficiais em ambas as partes.

De acordo com Fernandes et al. (2022), o principal interesse da China em relação a Macau é a ligação que este território permite estabelecer com os antigos territórios coloniais de língua portuguesa. Segundo Gonçalves (s.d.), a antiga colónia portuguesa deixou de ser uma lembrança da desfeita histórica e passou a ser uma oportunidade estratégica importante. Isso ocorre porque Macau oferece acesso a recursos energéticos e minerais em regiões prioritárias à China, além de facilitar a expansão das exportações chinesas e a internacionalização das suas empresas. Percebeu que poderia aproveitar ao máximo o legado linguístico e cultural deixado pela presença portuguesa.

De acordo com Bowen (2023), Macau tem desempenhado um papel fundamental como ponte de comunicação entre a China e Portugal, impulsionando a cooperação entre os dois países em diversas áreas nos últimos anos. Em particular, o Fórum de Cooperação Económica e Comercial China-Países de Língua Portuguesa tem servido como uma plataforma para a China se comunicar com os países de língua portuguesa.

Como salienta Bastos da Silva (2025), o antigo primeiro-ministro António Costa destacou a importância da cooperação entre Portugal e Macau, ressaltando as oportunidades únicas que esta região ofereceu para fortalecer as relações entre os países de língua portuguesa e a China.

1.2.4. A China em Portugal

Como frisa Ilhéu (2019), a visita do presidente Xi Jinping em dezembro de 2018 a Portugal marcou o início de um novo capítulo na relação diplomática entre os dois países, caraterizado por uma

cooperação profunda em diversas áreas, incluindo economia, comércio, investimento, finanças, energia, tecnologia, economia azul, educação e cultura. De acordo com Fernandes et al. (2022), Portugal é um dos países da UE que apresenta uma maior dependência económica em relação à China. As relações têm sido frequentemente caraterizadas por uma proximidade especial, com Portugal sendo muitas vezes referido como como o "melhor amigo" da China dentro da UE.

Segundo Breda (2015), Portugal manifestou um grande interesse em aproveitar as oportunidades económicas proporcionadas pela China. Além disso, procura posicionar-se como um parceiro estratégico para as empresas chinesas que desejam expandir-se na Europa, bem como na região da África e da América Latina.

Contudo, de acordo com Bastos da Silva (2025), a política de Portugal em relação à cooperação com a China não pode ser avaliada de forma isolada, pois deve ser considerada também no contexto das instituições internacionais das quais Portugal é membro, nomeadamente a NATO e a UE.

	EXPORTAÇÃO				IMPORTAÇÃO				SALDO	
	2024	2025	% Total 2025	Var. %	2024	2025	% Total 2025	Var. %	2024	2025
TOTAL	57 980	60 503	100,0	4,4	26 100	27 362	100,0	4,8	31 880	33 140
China	241	262	0,4	8,7	769	919	3,4	19,4	-529	-657

Tabela 1 - Exportações e importações entre Portugal e China (Banco de Portugal, 2025)

A Tabela 1 faz uma análise dos dados das exportações e importações do comércio externo entre Portugal e China (2024-2025). No que respeita aos valores totais, verificou-se uma ascensão tanto nas exportações como nas importações. As exportações totais subiram de 57980 para 60503, representando um aumento de 4,4%, enquanto as importações cresceram 4,8%, passando de 26100 para 27362. Este desempenho consolidou um saldo positivo, que atingiu os 33140 em 2025. Apesar das exportações para a China terem crescido 8,7%, passando de 241 para 262, o seu peso no total das exportações foi residual, fixando-se em apenas 0,4%. No sentido inverso, as importações provenientes da China registaram uma subida de 19,4%, saltando de 769 para 919 e representando 3,4% do total das importações. Esta disparidade entre o ritmo de crescimento da exportação e importação resultou num agravamento do défice comercial com o parceiro, que se fixou em -657 em 2025, comparativamente aos -529 registados no ano anterior.

1.3. O IDE Chinês em Portugal

Conforme Costa e Silva et al. (2018), no IDE, em termos de definição, o propósito do investidor é exercer controlo sobre a gestão da empresa na qual investe. Pode ser concretizado através de duas vias: investimento de raiz (*greenfield investment*) ou aquisição (parcial ou total) de uma empresa pré-existente. Enquanto a aquisição viabiliza a entrada imediata em canais logísticos e carteiras de clientes, o investimento de raiz permite à empresa gerir a estrutura interna e a cultura organizacional desde o princípio, não tendo os problemas de uma empresa adquirida.

No que toca às vantagens, o IDE possibilita que a empresa atue no sentido de elevar as margens de lucro provenientes da sua operação global, ao mesmo tempo que potencia a acumulação de experiência e aprofunda o domínio sobre o mercado. Estruturalmente, esta opção elimina, à partida, eventuais conflitos de interesse com parceiros (Costa e Silva et al, 2018). No país de acolhimento, o investimento gera benefícios ao assegurar postos de trabalho em empresas que enfrentariam a falência, permitindo ainda a aquisição de ativos com relevância geopolítica através de processos de fusões e aquisições (Ramos, 2021).

Quanto às desvantagens, este modelo de entrada enfrenta custos mais elevados e uma maior morosidade no processo de efetivação. Ademais, existe um risco associado significativo, condicionado pelo reduzido grau de liquidez caso seja necessário a descontinuação do investimento (Costa e Silva et al, 2018).

1.3.1. A Evolução do IDE Chinês

Conforme destacado por Ilhéu (2019), o IDE chinês em Portugal atingiu um valor muito elevado, colocando-o em quinto lugar no *ranking* dos países europeus que mais receberam por parte da China. Esse investimento começou a ganhar impulso em 2011, com a entrada da CTG na EDP, e nos últimos oito anos expandiu-se progressivamente para além do setor energético, abrangendo outras áreas. Como afirma Raimundo et al. (2021), o processo de privatização de empresas portuguesas ocorreu durante o período de intervenção da Troika.

Portugal alcançou um marco significativo ao se tornar o primeiro país da UE a emitir dívida pública na moeda chinesa (Bastos da Silva, 2025). Segundo Pinto Arena (2022), este fenómeno ocorreu em maio de 2019 e os títulos de dívida pública ficaram conhecidas como “obrigações panda”.

Segundo o People's Daily (2025), o *stock* de IDE chinês em Portugal alcançou um valor superior a 14,99 mil milhões de dólares americanos no ano de 2024. Além disso, o comércio bilateral entre os

dois países atingiu 9,3 mil milhões de dólares americanos, o que representa um aumento de mais de sete vezes em relação ao volume de 2005.

Fernandes (2020) menciona que a China aproveitou-se das vantagens de um ambiente liberal, que permitiu a abertura de mercados externos e a expansão do comércio internacional. No entanto, ao mesmo tempo, o governo chinês manteve um controlo político rigoroso sobre o seu próprio mercado e sistema económico. Esta abordagem é conhecida como mercantilismo, por outras palavras é uma estratégia que combina a busca por vantagens económicas globais com a manutenção do controlo estatal forte sobre a economia do seu próprio país.

Em síntese, o investimento chinês teve um impulso decisivo a partir de 2011, inicialmente focado no setor energético através de privatizações ocorridas durante o período da Troika, mas expandindo-se progressivamente para outras áreas estratégicas. Ao longo dos anos, essa relação atingiu marcos históricos, como a emissão das primeiras "obrigações panda" em 2019 e um crescimento exponencial no comércio bilateral, que em 2024 registou um *stock* de IDE superior a 14,99 mil milhões de dólares americanos. No entanto, este movimento pode ser interpretado como uma estratégia de mercantilismo, na qual a China aproveita a abertura dos mercados liberais externos para expandir a sua influência económica global enquanto mantém um controlo estatal sobre a sua economia interna.

1.3.2. Portugal como destino de IDE

De acordo com Fernandes et al. (2022), as relações entre Portugal e China nos últimos anos foram profundamente influenciadas pela crise financeira global de 2008 e pela subsequente crise financeira que afetou a Europa entre 2011 e 2015. O país estava sob um programa de assistência financeira internacional e era objeto de vigilância por parte do FMI, da Comissão Europeia e do Banco Central Europeu. Foram implementadas políticas de austeridade e programa de privatizações em 2011. Os investidores chineses aproveitaram essa oportunidade de vulnerabilidade da economia portuguesa e procederam com os seus investimentos (Fernandes, 2020). Como aponta Rodrigues (2017), num período relativamente curto, várias grandes empresas portuguesas que operavam em setores estratégicos ou sensíveis foram adquiridas, total ou parcialmente, por empresas chinesas maioritariamente estatais.

	Year	Acquire	Buyer	Value ($ million)	Sector
1	2011	EDP—Energias de Portugal	China Three Gorges	3510	Energy
2	2014	Fidelidade (Caixa Geral)	Fosun International	1360	Insurance
3	2015	Espirito Santo Saude (Luz Saude)	Fosun International	621	Healthcare
4	2012	REN—Redes Energeticas Nacionais	State Grid	510	Energy
5	2012	EDP Renovaveis	China Three Gorges	475	Energy
6	2014	BESI—Banco Espirito Santo de Investimento	Haitong Securities	466	Financial
7	2013	Compagnie Generale des Eaux	Beijing Enterprises	129	Water
8	2015	Greenfield project	Yuwibuy.com	65	E-commerce
9	2012	Greenfield project	ICBC	31	Financial
10	2016	EIP—Electricidade Industrial Portuguesa	Shandong Taikai	30	Energy

Tabela 2 - 10 maiores investimentos entre 2010-2016 (Fonte: Esade, 2018)

A Tabela 2 apresenta uma sequência de IDE chinês em Portugal entre os anos 2011 e 2016. O setor da energia destaca-se como o principal recetor de capital pela aquisição de uma participação na EDP por parte da CTG em 2011, num negócio que atingiu os 3510 milhões de dólares americanos. Este mesmo investidor reforçou a sua presença no ano seguinte ao investir 475 milhões de dólares americanos na EDP Renováveis, acompanhando a entrada da China State Grid na REN num valor de 510 milhões de dólares americanos. Para além do domínio energético, o Grupo Fosun International surgiu como investidor diversificado, sendo responsável pela segunda maior operação registada na tabela com a compra da seguradora Fidelidade em 2014, por 1360 milhões de dólares americanos, e pela aquisição da Luz Saúde (anteriormente Espírito Santo Saúde) em 2015. A Haitong Securities adquiriu o BESI por 466 milhões de dólares americanos em 2014. A análise permite ainda identificar investimentos noutras áreas, como o setor das águas através da Beijing Enterprises, em 2013, e o comércio eletrónico com um projeto *greenfield* da Yuwibuy.com em 2015. No final deste ciclo, em 2016, a Shandong Taikai adquiriu EPI (Eletricidade Industrial Portuguesa) por 30 milhões de dólares americanos.

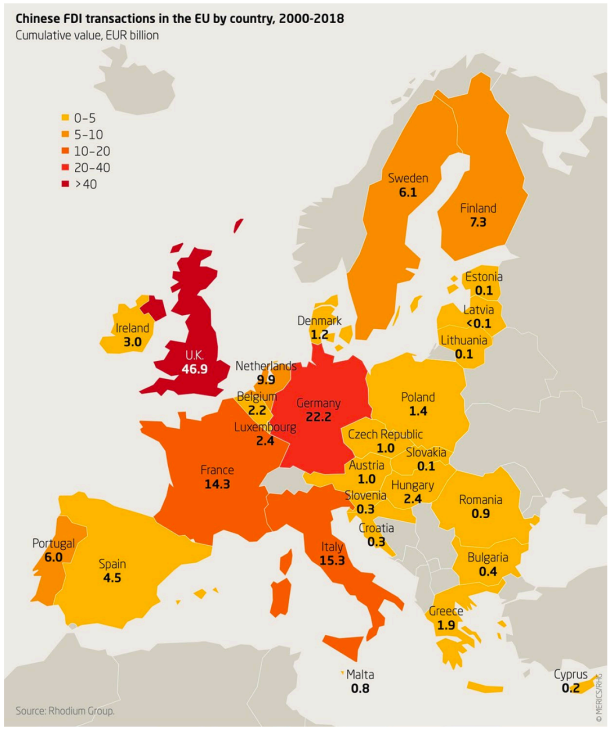


Figura 1 - IDE pela Europa (Fonte: Rhodium Group, 2020)

A Figura 1 apresenta o mapa da Europa, onde ilustra o IDE chinês nos países da UE durante o período compreendido entre 2000 e 2018. No topo da hierarquia destaca-se o Reino Unido, totalizando 46,9 mil milhões de euros. Logo abaixo, a Alemanha surge como o segundo maior recetor com 22,2 mil milhões de euros. A análise geográfica revela que as grandes economias da Europa Ocidental e Central dominam o mapa, com a Itália e a França a registarem valores significativos de 15,3 e 14,3 mil milhões de euros, respetivamente. No caso português, com um investimento acumulado de 6 mil milhões de euros, superou a Espanha, que registou apenas 4,5 mil milhões. Nos países nórdicos, a Finlândia e a Suécia apresentaram valores moderados, entre os 6 e 7 mil milhões, enquanto os Países Baixos se aproximaram do limiar dos 10 mil milhões. Em contraste, os países bálticos e os Balcãs apresentaram níveis de IDE significativamente mais baixos, com a maioria das nações a registarem valores inferiores a mil milhões de euros.

De acordo com Ferreira-Pereira (2021), para Portugal, o investimento externo permitiu cumprir os compromissos acordados com a Troika e consolidar a relação económica com a segunda maior economia global, deste modo, além da intenção de escapar das medidas de austeridade impostas pela Troika, criaram ainda um ambiente propício para a expansão da presença chinesa no país. Por outro lado, do ponto de vista da China, essas operações representaram uma oportunidade de entrar no

mercado europeu a preços atrativos, participar em operações de baixo risco e adquirir uma carteira de clientes (Casaburi, 2017). Segundo Polk (2022d), Portugal desempenhou um papel crucial como mercado para a Fosun, o qual tinha como objetivo estabelecer uma presença sólida e explorar diversas oportunidades de investimento não apenas dentro do país, mas também noutras regiões da Europa. As áreas de interesse para investimento incluíram setores como a imobiliário, o turismo de lazer, os cuidados de saúde e o consumo.

Na visão de Teixeira Fernandes (2020), Portugal conferiu uma grande importância à relação com a China e considerou que é um dos países europeus que melhor a compreendia. Havia um consenso generalizado entre os partidos políticos, tanto no governo quanto na oposição, sobre esta cooperação.

Santoso et al. (2025) afirma que a localização geográfica estratégica de Portugal no Oceano Atlântico, aliada às suas conexões históricas e atuais com a África, tornou o país um elo fulcral na Iniciativa Cinturão e Rota. Dois dos principais ativos que contribuíram para essa importância foram o Arquipélago dos Açores, que serviu como um ponto de ligação estratégico no meio do Atlântico, e a extensa ZEE de Portugal, que é a terceira maior da UE. Além disso, segundo Yu et al. (2025), a Iniciativa Cinturão e Rota promoveu o investimento em infraestruturas da China nos países participantes, o que por sua vez impulsionou a exportação de materiais e equipamentos de construção chineses. De acordo com Bastos da Silva (2025), Portugal ainda possui o porto de Sines, que ajuda a manter um equilíbrio entre as relações com a Europa, os EUA e a China, buscando atrair propostas de investimento de diferentes fontes, sem fechar a porta ao IDE chinês.

Para concluir, conforme o Boletim Económico (2025), quanto à economia portuguesa, as previsões indicam um crescimento contínuo, com taxas de crescimento projetadas em 2,3% para 2026, 1,7% para 2027 e 1,8% para 2028. Além disso, espera-se que a inflação se estabilize em torno de 2% no horizonte de projeção. O mercado de trabalho português permanece forte, com níveis de emprego em máximos históricos e uma taxa de desemprego extremamente baixa. A economia portuguesa demonstra resiliência e cresce a um ritmo sólido, apesar de um contexto externo desafiador marcado por tensões comerciais.

1.3.3. Impactos Económicos

Na perspetiva de Meunier (2018), o IDE chinês proporcionou oportunidades económicas significativas, especialmente para os países da UE que enfrentavam desafios como o desemprego e baixo crescimento económico após a crise.

De acordo com Bastos da Silva (2025), a cooperação com a China pode ser utilizada como uma ferramenta para reforçar a posição de Portugal dentro da UE. Conforme destacado por Gaspar & De Hero (2019), os investimentos chineses contribuíram para salvar várias empresas da falência e preservar empregos. Ramos (2021) frisa que o IDE chinês permitiu que empresas fossem projetadas para o cenário internacional, o que resultou em melhores resultados e, consequentemente, mais benefícios para ambos os Estados. Deste modo, a China ajudou o governo português a reduzir a dívida soberana através da compra de dívida portuguesa, tanto em leilões como nos mercados secundários, o que não apenas ajudou a aliviar a carga da dívida do país, mas também contribuiu para atrair outros investidores (Pinto Arena, 2022). Segundo Ferreira-Pereira & Duarte (2021), as dívidas foram emitidas em moeda oficial chinesa como uma iniciativa estratégica de Portugal para se posicionar como uma porta de entrada atraente para o IDE chinês na Europa.

Como enfatizou o antigo primeiro-ministro português António Costa, no período em que a Troika impôs a Portugal a privatização de várias empresas, foi a China o país que veio investi, ao contrário de outros países que buscavam adquirir esses ativos a preços muito baixos, aproveitando-se da situação de vulnerabilidade económica portuguesa (Rodrigues, 2021).

Ano	Mês	Investidor	Setor	País	Valor em milhões
2025	Junho	China Aviation Lithium	Transporte	Portugal	2220
2020	Novembro	China Communications Construction	Imobiliária	Portugal	200
2020	Julho	Three Gorges	Energia	Portugal	260
2017	Fevereiro	Fosun	Finanças	Portugal	310
2017	Fevereiro	Three Gorges	Energia	Portugal	260
2017	Fevereiro	Fosun	Finanças	Portugal	100
2016	Novembro	Fosun	Finanças	Portugal	180
2015	Dezembro	State Administration of Foreign Exchange (SAFE), China Reform Holdings	Energia	Portugal	590
2014	Dezembro	Haitong Securities	Finanças	Portugal	470
2014	Outubro	Fosun	Saúde	Portugal	590

2014	Janeiro	Fosun	Finanças	Portugal	2030
2013	Março	Beijing Enterprises (BEHL)	Utilities	Portugal	100
2012	Dezembro	Three Gorges	Energia	Portugal	470
2012	Fevereiro	State Grid	Energia	Portugal	510
2011	Dezembro	Three Gorges	Energia	Portugal	3510

Tabela 3 - Principais investimentos chineses em Portugal 2011-2025 (Adaptado de AEI, s.d.)

A Tabela 3 detalha o histórico de investimentos das empresas chinesas em Portugal entre os anos de 2011 e 2025. Ao analisar os dados cronologicamente, percebe-se que o período de maior atividade e volume financeiro ocorreu na primeira metade da década de 2010. O maior investimento individual registado na lista pertence à CTG, com um montante de 3510 milhões de euros em dezembro de 2011. Este grupo é considerado como um dos investidores mais recorrentes ao longo dos anos, com participações adicionais em 2012, 2017 e 2020. Outro protagonista central é o Grupo Fosun. A sua presença estendeu-se pelo setor financeiro (com investimentos entre 2014 e 2017) e pelo setor da saúde. Para além da energia, finanças e saúde, a tabela mostra o interesse chinês em áreas como as *utilities* por parte da Beijing Enterprises, a imobiliária por parte da China Communications Construction e, mais recentemente, no transporte. O dado mais recente da tabela, referente a junho de 2025, marcou uma mudança de foco com a entrada da China Aviation Lithium no setor dos transportes num valor de 2220 milhões de euros.

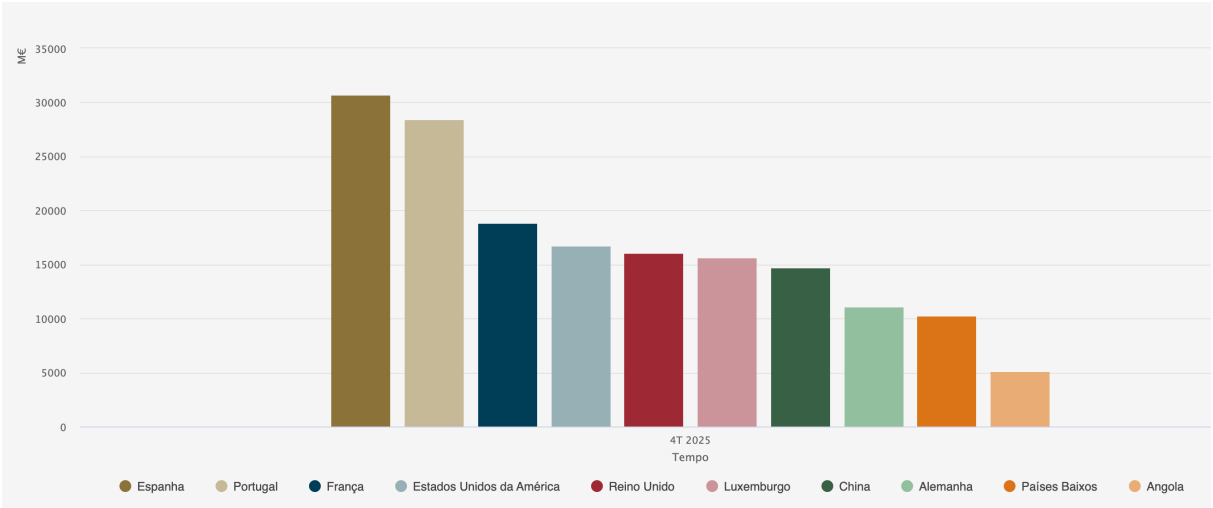


Gráfico 6 - Principais países investidores em Portugal no quarto trimestre de 2025 (Fonte: Banco de Portugal, s.d.)

O Gráfico 6 ilustra os principais países investidores em Portugal para o quarto trimestre de 2025, com valores expressos em milhões de euros. A Espanha assumiu a liderança, ultrapassando os 30 mil milhões de euros. Logo a seguir surge o investimento interno com um valor ligeiramente abaixo dos 30 mil milhões de euros. Na camada seguinte de importância, encontramos a França, EUA, Reino Unido e Luxemburgo com valores que oscilaram entre os 15 mil milhões de euros e os 20 mil milhões de euros. Mais abaixo na escala, surge a China, seguida pela Alemanha e pelos Países Baixos, cujos valores se situaram entre os 10 mil milhões de euros e os 15 mil milhões de euros. Por fim, Angola fecha o grupo dos dez principais parceiros apresentados, registando o valor mais baixo da amostra, em torno dos 5 mil milhões de euros.

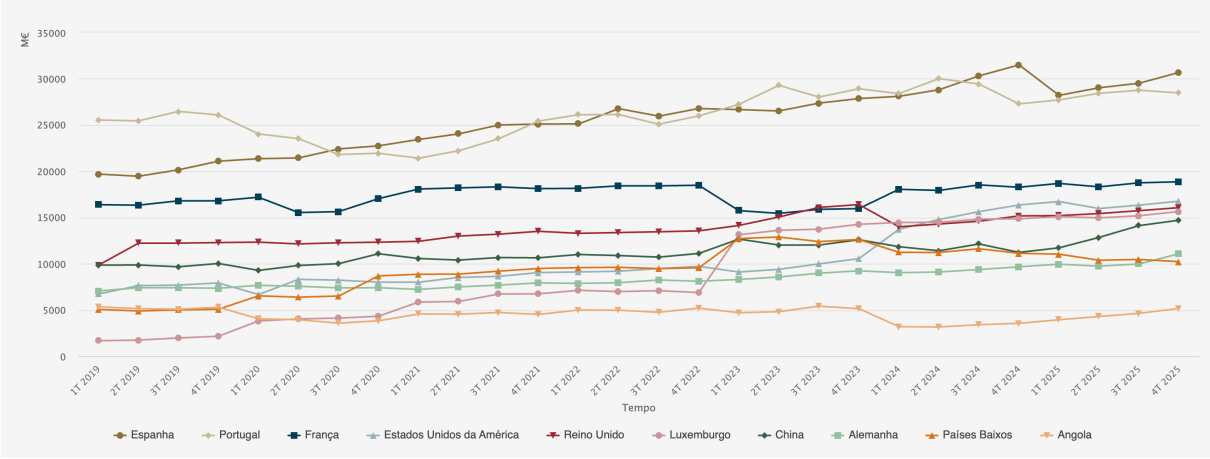


Gráfico 7 - Principais países investidores em Portugal 2019-2025 (Fonte: Banco de Portugal, s.d.)

O Gráfico 7 detalha a evolução do *stock* de IDE em Portugal, segmentado pelos principais países investidores, cobrindo o período entre 2019 e 2025, em milhões de euros. Ao longo destes anos, observou-se uma tendência geral de crescimento no volume total investido, com a Espanha a manter-se consistentemente no topo da tabela. Num patamar seguinte, a França apresentou uma estabilidade assinalável, mantendo-se quase sempre como a segunda força investidora internacional, apesar de algumas flutuações pontuais entre 2022 e 2023. Já os EUA demonstraram um dos crescimentos mais acentuados e constantes de todo o gráfico, partindo de valores abaixo dos 10 mil milhões de euros em 2019 para se aproximarem dos 20 mil milhões no final de 2025. O Reino Unido e o Luxemburgo também registaram subidas graduais, com o Luxemburgo a apresentar uma aceleração notável a partir de 2023, acabando por convergir com os valores do Reino Unido na reta final do período analisado. Na base do gráfico, países como a China e a Alemanha mostraram uma evolução mais contida e linear. Angola

permaneceu como o investidor com menor volume financeiro nos dez maiores investidores, mantendo-se relativamente estável abaixo dos 5 mil milhões de euros.

Em suma, destaca-se que o investimento chinês foi fundamental para a recuperação económica de Portugal após a crise, ajudando a salvar empresas da falência, preservar empregos e projetar empresas nacionais no mercado internacional. Além do impacto empresarial, a China auxiliou na redução da dívida soberana portuguesa e na melhoria do posicionamento estratégico do país dentro da UE. Por fim, ressalta-se que o investimento chinês ocorreu num momento crítico de vulnerabilidade, distinguindo-se dos outros investidores estrangeiros que buscavam apenas ativos a preços baixos durante a crise.

1.3.4. Impactos Políticos e Diplomáticos

De acordo com Fernandes (2020), há duas observações importantes a serem feitas sobre a abordagem de Portugal em relação ao IDE chinês. Em primeiro lugar, o Estado Português careceu de uma visão clara e coerente sobre quais eram os setores estratégicos do país. Deveria haver uma intervenção mais ativa por parte do Estado Português e entender quais os setores não-estratégicos que poderiam ser deixados à lógica do mercado e da economia privada. Em segundo lugar, há uma confusão entre o IDE realizado por empresas privadas e o investimento realizado por empresas estatais como a CTG. Durante o processo de privatização da EDP e da REN, o governo português tratou a CTG como se fosse uma empresa privada, sem considerar as implicações de um Estado estrangeiro deter ativos críticos. O Estado Português careceu de uma visão clara sobre como gerenciar esses ativos estratégicos, permitindo que um país estrangeiro detenha controlo sobre empresas como a EDP e a REN. Isso é especialmente preocupante, considerando que a China não é membro da UE e não faz parte das alianças político-militares de Portugal.

Como aponta Pinto Arena (2022), o controlo de setores vitais por capitais de estados autocráticos é visto com ceticismo por autoridades reguladoras internacionais. A estratégia de investimento de potências como a China em estados-membros da UE mais vulneráveis pode criar dependências económicas que comprometem a coesão do bloco. Existe o risco real de que países recetores de grandes volumes de capital estrangeiro hesitem em alinhar-se com os interesses e valores da UE quando estes colidem com os objetivos da China, enfraquecendo as instituições europeias a partir do interior.

Por outro lado, segundo Rodrigues (2021), a RPC esforçou-se para manter as boas relações com Portugal ao prestar apoio à diplomacia portuguesa aquando das candidaturas de António Guterres e

António Vitorino aos cargos de secretário-geral da Organização das Nações Unidas e de diretor-geral da Organização Internacional para as Migrações, respetivamente.

Como aponta Meunier (2018), a entrada de IDE chinês apresentou uma série de desafios políticos para os países europeus. Tal aspeto deve-se à inexperiência em lidar com investidores estrangeiros provenientes de economias menos avançadas ou de regimes não-democráticos.

Pinto Arena (2022) propõe que o IDE chinês tem gerado pressão política significativa sobre o governo português, tanto por parte dos seus parceiros europeus quanto dos EUA. Isso ocorre porque Portugal permanece preso entre interesses contraditórios das grandes potências. O ex-embaixador Glass destacou a necessidade do governo português tomar uma decisão crucial, ou seja, escolher entre trabalhar com parceiros seguros, como os aliados tradicionais ou optar por parceiros económicos, como os chineses. Essa declaração sugere que os EUA têm pressionado Portugal a fazer uma escolha clara entre a cooperação com os EUA e a UE, por um lado, ou aprofundar as relações económicas com a China, por outro. Isto coloca Portugal numa posição difícil, tendo em vista a importância das relações económicas com a China, mas também a necessidade de manter boas relações com os seus parceiros tradicionais na UE e nos EUA.

Em suma, Portugal tem uma abordagem pouco clara e estratégica face ao IDE da China, sobretudo ao não conseguir distinguir os investimentos privados dos estatais, como o caso da CTG nas empresas EDP e REN. Essa situação levanta preocupações na UE quanto à dependência económica e à possível influência política de estados autocráticos. Ao mesmo tempo, a China mantém boas relações diplomáticas com Portugal, apoiando figuras como António Guterres e António Vitorino. No entanto, enfrenta pressões geopolíticas, especialmente dos EUA, ficando dividido entre aprofundar relações económicas com a China ou alinhar-se com os seus aliados tradicionais.

1.3.5. O Impasse ao Investimento

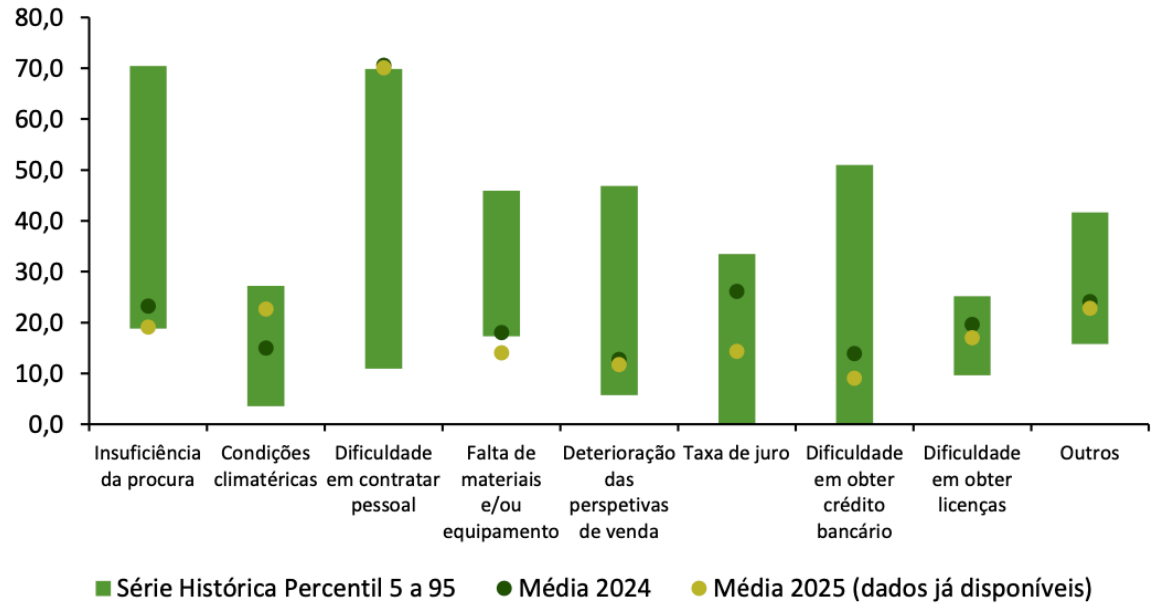


Gráfico 8 - Fatores limitativos à construção e obras públicas (INE, 2025)

O Gráfico 8 apresenta uma análise detalhada dos fatores que condicionam a atividade económica, comparando a série histórica (percentis 5 a 95) com as médias registadas em 2024 e os dados disponíveis para 2025. A dificuldade em contratar profissionais em 2025 atingiu o limite máximo da sua série histórica, situando-se nos 70%. Este valor demonstra que a escassez de mão-de-obra apresentou um agravamento substancial face à média de 2024. Em sentido oposto, a insuficiência da procura encontra-se num patamar relativamente baixo e estável, em torno dos 20%, tanto em 2024 como em 2025. No que toca aos fatores financeiros, observou-se uma tendência bastante positiva entre 2024 e 2025. O impacto da taxa de juro e a dificuldade em obter crédito bancário registaram descidas significativas, com os juros a passarem de 25% para cerca de 15%. Da mesma forma, os entraves burocráticos como a dificuldade em obter licenças e os problemas na cadeia de abastecimento permaneceram em níveis controlados e abaixo dos seus respetivos limites históricos superiores. Curiosamente, as condições climatéricas ganharam algum peso em 2025 face ao ano anterior, aproximando-se da barreira dos 25%.

Como salienta Bastos da Silva (2025), a pressão constante dos EUA e as dúvidas sobre a segurança levaram vários países europeus a proibir a utilização de tecnologias de 5G chinesas. Em Portugal, o Conselho Superior de Segurança do Ciberespaço decidiu excluir empresas não-europeias,

como a Huawei, do fornecimento de equipamentos para a instalação da rede 5G. O ex-ministro do MNE João Gomes Cravinho afirmou que uma postura mais coerciva da China no sistema internacional, como o apoio militar à Rússia, obrigaria Portugal a reavaliar esta relação.

Segundo Pinto Arena (2022), um dos maiores receios dos países europeus reside no facto do *know-how* tecnológico avançado chinês poder resultar no declínio da vantagem tecnológica da Europa. Face a este cenário, os três órgãos fundamentais da UE estabeleceram um consenso para implementar um sistema de triagem do IDE e reforçar a cooperação entre os seus membros e a Comissão Europeia. Conforme Leandro (2023), o governo português manifestou preocupação com a segurança nacional após a venda de partes importantes da EDP e da REN. Como reflexo da pressão dos EUA e sob o risco de abalar relações diplomáticas, as operadoras nacionais de 5G decidiram não utilizar tecnologia da Huawei.

1.3.6. A Iniciativa Cinturão e Rota

Em 2013, o presidente chinês Xi Jinping lançou a Iniciativa Cinturão e Rota, também conhecida como a Rota Marítima da Seda do Século XXI, com o objetivo de impulsionar uma nova etapa da globalização mundial (Ilhéu, 2020). A Iniciativa Cinturão e Rota representou uma tentativa de resolver os problemas da China, incluindo excesso de capacidade, capital excedente, oportunidades comerciais em declínio, dívida crescente e taxas de lucro em queda, através da expansão geográfica da atividade e dos processos económicos chineses (Cooke, 2025). Como aponta Teixeira Fernandes (2020), teve como objetivo estabelecer uma vasta rede de conexões ferroviárias intercontinentais, portos marítimos, aeroportos e centrais elétricas, com o objetivo de recriar laços comerciais que remontam a Antiguidade e a Idade Média. Portugal e China assinaram o Memorando de Entendimento em dezembro de 2018 a constar que o Estado Português fazia parte da Iniciativa Cinturão e Rota durante a visita do presidente chinês Xi Jinping (Ilhéu, 2019).

A Iniciativa Cinturão e Rota visa o desenvolvimento e um novo modelo de cooperação global entre governos e parceiros económicos não-governamentais (Ilhéu, 2019). Esta inclui uma componente terrestre e uma componente marítima (como se pode ver através da Figura 2) e tem como objetivo criar um vasto espaço económico que abrange aproximadamente 4,4 mil milhões de pessoas (Duarte, 2017). Ela não se restringe apenas aos países vizinhos da China, incluindo outras áreas geográficas como Europa, Ásia, África, América Latina e Médio Oriente. Em 2019, a iniciativa já contava, segundo Ilhéu (2019), com 125 países, incluindo países desenvolvidos e em desenvolvimento, e 29 organizações, com as quais foram assinados 173 acordos de cooperação. Segundo Li (2015), a iniciativa permite reunir os

pontos fortes comparativos de todos os países, promovendo uma comunidade global de interesses e desenvolvimento comuns, com o objetivo de alcançar um progresso mútuo, inclusivo e compartilhado.

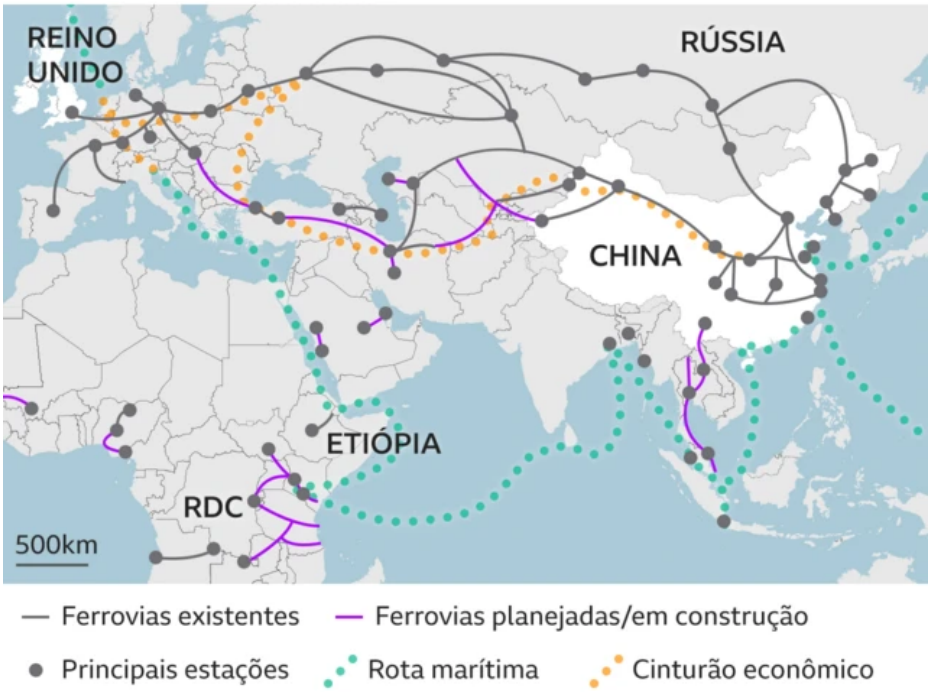


Figura 2 - Os planos de expansão da Nova Rota da Seda Chinesa (Fonte: Merics, 2020)

Em 2015, a Comissão Nacional de Desenvolvimento e Reforma da China identificou cinco eixos principais de conetividade para a iniciativa, que incluem: comunicação política, conetividade rodoviária, comércio sem entraves, circulação monetária e compreensão entre os povos (Ferreira-Pereira & Duarte, 2021).

Conforme Duarte (2017), a Iniciativa Cinturão e Rota pode ser vista em dois sentidos: a promoção da expansão de empresas chinesas globalmente e o convite aos investidores estrangeiros a investir no mercado chinês. Lisboa emerge como um local estratégico, dado que possui uma infraestrutura de transporte diversificada e bem desenvolvida, incluindo portos marítimos, fluviais, aeroportos, rodovias e ferrovias. Essas caraterísticas tornaram a capital portuguesa um local ideal para estabelecer um centro logístico.

Para concluir, como sublinha Bastos da Silva (2025), Portugal tem como objetivo tornar-se um ponto estratégico da Iniciativa Cinturão e Rota, com especial destaque para o porto de Sines, que é considerado um local-chave para o desenvolvimento desta iniciativa. Segundo o antigo primeiro-ministro António Costa, está dentro dos objetivos converter o porto de Sines num elemento importante da Iniciativa Cinturão e Rota, destacando a localização estratégica e a capacidade para servir as rotas transatlânticas

e mediterrânicas (EFE News Services, 2018). O desenvolvimento da Iniciativa Cinturão e Rota tem levado a um aumento nos intercâmbios entre a China e os países ao longo da rota (Shen, 2023).

1.3.7. Balanço da Relação entre Portugal e China

Fazendo um balanço dos pontos 1.3.1. a 1.3.6. concluiu-se que a ligação entre Portugal e China tem ficado mais evidente com o passar das últimas décadas, com uma parceria de natureza predominantemente pragmática, fundamentada em interesses económicos comuns, mas também cercada por desafios geopolíticos e estratégicos cada vez mais complexos. No âmbito económico, o IDE chinês tem mostrado especial relevância durante a crise financeira e o período de intervenção da Troika, ajudando na recapitalização das empresas nacionais em setores críticos, na manutenção de postos de trabalho e na estabilização da economia. Além disso, o investimento possibilitou que algumas empresas portuguesas expandissem a sua presença internacional e ajudou a posicionar o país como um destino atrativo para o capital estrangeiro.

Para a China, Portugal representou uma porta de entrada na Europa, usufruindo de uma localização geográfica estratégica no Atlântico e de laços históricos com outros mercados, especialmente a África e a América Latina. Neste contexto, a integração de Portugal na Iniciativa Cinturão e Rota reforçou o seu papel enquanto centro logístico e ponto de articulação entre diferentes regiões económicas.

Apesar dos benefícios económicos claros, a relação bilateral levanta também questões importantes no domínio político-estratégico. A presença de empresas chinesas, muitas delas de natureza estatal, em setores considerados críticos tem gerado preocupações quanto à dependência económica e à influência política associada. Portugal encontra-se numa posição geopolítica sensível, tendo de equilibrar as relações económicas com a China com os compromissos assumidos na UE e da sua aliança histórica com os EUA. Este cenário tem vindo a aumentar a vigilância em relação ao IDE chinês.

Em termos diplomáticos, a relação entre os países mantém-se estável e cooperativa. Contudo, o ambiente internacional, caraterizado por tensões crescentes entre as potências globais, tende a complicar esta relação, trazendo novos desafios e exigindo uma gestão mais cuidadosa por parte do governo português.

Em síntese, o balanço da relação entre Portugal e China é, de modo geral, positivo do ponto de vista económico, tendo desempenhado um papel significativo na recuperação e modernização da economia portuguesa. No entanto, essa relação desenvolve-se num contexto cada vez mais complexo, onde os benefícios económicos coexistem com desafios políticos e estratégicos, tornando crucial a

elaboração de uma estratégia que permita maximizar as vantagens do IDE, ao mesmo tempo que proteja os interesses nacionais e a autonomia estratégica do país.

1.4. Os Setores de Investimento

1.4.1. O Setor da Energia

Os investimentos realizados pela China State Grid na REN e pela CTG na EDP favoreceram uma colaboração estratégica no setor da energia e ambas as empresas investidoras são de natureza pública. Segundo Ilhéu (2019), essa união permite a aplicação de tecnologias inovadoras em energias renováveis e sistemas de transmissão inteligentes, com impacto direto em Portugal, na China e em mercados internacionais.

Como salienta Casaburi (2017), o marco inicial dessas transações ocorreu em 2011, com a aquisição de 21,35% da estatal EDP pela CTG, num investimento de 3,51 mil milhões de dólares americanos. Esta operação garantiu à EDP um financiamento de 1,1 mil milhões de dólares americanos junto ao Banco de Desenvolvimento da China, facilitando a liquidação das suas obrigações financeiras, enquanto a CTG comprometeu-se a investir 2,2 mil milhões de dólares americanos em energias renováveis. Mais tarde, em 2012, a CTG investiu cerca de 475 milhões de dólares americanos para assegurar uma participação de 49% na EDP Renováveis.

Desde o início da sua cooperação que a EDP e a CTG estabeleceram uma parceria estratégica com a ambição de alcançar a liderança global na produção de energias renováveis. Este acordo define uma divisão geográfica clara: a EDP assumirá o protagonismo na Europa, EUA, Canadá, Brasil e outros mercados selecionados da América do Sul. Em contrapartida, a CTG liderará nos mercados asiáticos onde já opera ou onde detém vantagens tecnológicas e industriais competitivas (EDP, 2011).

Conforme a EDP (2023), a CTG, sendo o seu maior acionista e fazendo parte do seu conselho de supervisão, reforçou o seu investimento em 14 de março de 2023. No âmbito de um processo de aumento de capital, o Grupo Chinês adquiriu aproximadamente 45,7 milhões de novas ações ao preço unitário de 4,58 euros. Esta operação totalizou um investimento de quase 210 milhões de euros, permitindo à CTG consolidar a sua posição como acionista para cerca de 20,86% do capital da EDP.

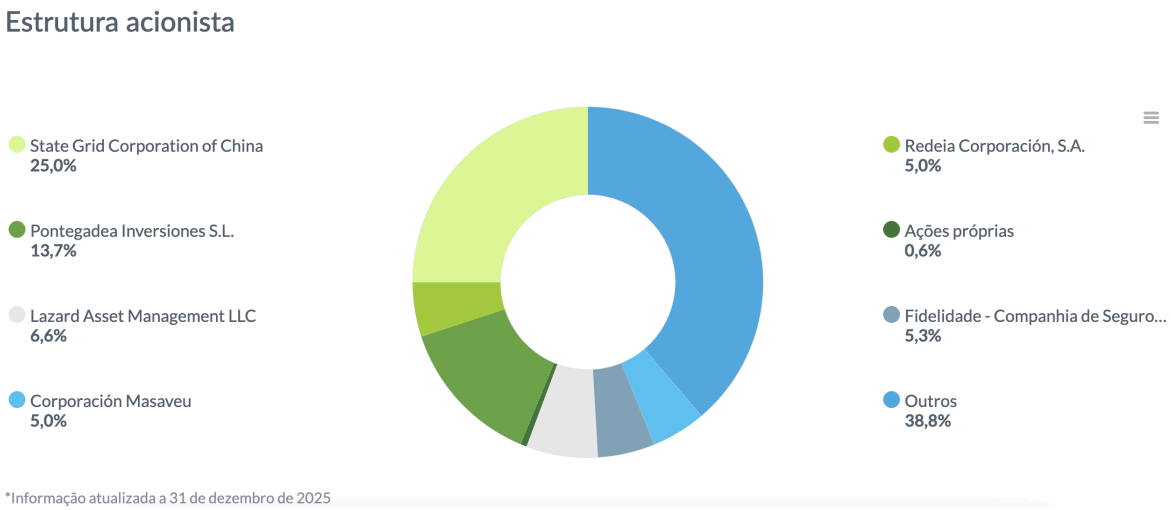


Gráfico 9 - Estrutura acionista REN (Fonte: REN, s.d.)

Casaburi (2017) ainda acrescenta que a empresa China State Grid comprou 25% da REN em 2012 por 510 milhões de dólares americanos, o que se pode confirmar através do Gráfico 9. O acordo viabilizou, adicionalmente, um financiamento de 880 milhões de dólares americanos para a empresa portuguesa através do Banco de Desenvolvimento da China.

Ademais, segundo Cooke (2025), o porto de Sines é considerado como um centro estratégico para a importação e exportação de energia, com um foco predominante em combustíveis fósseis e uma participação considerável na energia eólica portuguesa. Deste modo, surge o interesse estratégico da China em utilizar esta infraestrutura para o escoamento global de recursos, nomeadamente o carvão da Mongólia, rumo ao ocidente, e o petróleo brasileiro, o gás e o petróleo de xisto norte-americanos, em direção ao oriente.

Por fim, sob a ótica de Pareja-Alcaraz (2016), uma das principais críticas direcionadas à presença de entidades chinesas nos setores energéticos do Sul da Europa relaciona-se com o seu caráter oportunista, motivado pela procura estratégica de novos ativos e mercados.

1.4.2. O Setor da Construção Civil

Segundo Neutel (2023), o grande investimento chinês no setor da construção civil em Portugal foi realizado na empresa Mota-Engil no ano de 2020, com a entrada de capital por parte da empresa estatal China Communications Construction Company. Com um investimento inicial de aproximadamente 170 milhões de euros por uma quota de 23%, a participação do Grupo Chinês ascendeu, entretanto, para 32,4% (conforme detalhado na Tabela 4).

ACIONISTA	CAPITAL	NÚMERO DE AÇÕES
Mota Gestão e Participações, SGPS, S.A.	40,32%	123.289.553
Epoch Capital Investments BV (CCCC)	32,41%	99,426,974

Tabela 4 - Capital e número de ações por acionista Mota-Engil (Fonte: Mota-Engil, s.d.)

De acordo com a Mota-Engil (s.d.), o seu capital social é de 306.775.950 euros, cujo valor é representado por 306.775.950 ações ordinárias, com o valor nominal de um euro cada. Em conformidade com os estatutos da Sociedade, vigora o princípio de "uma ação, um voto", garantindo a proporcionalidade entre a detenção de capital e os direitos de voto.

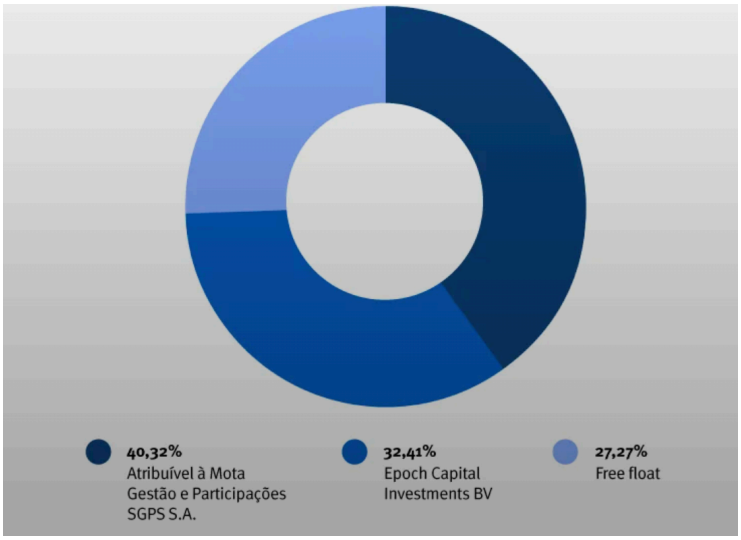


Gráfico 10 - Estrutura acionista Mota-Engil (Fonte: Mota-Engil, s.d.)

O Gráfico 10 apresenta a estrutura acionista da Mota-Engil. A Mota Gestão e Participações SGPS S.A. mantém-se como o principal acionista, detendo 40,32% do capital. Complementarmente, destaca-se a presença da Epoch Capital Investments BV com uma participação relevante de 32,41%, refletindo a importância dos parceiros estratégicos no capital da empresa. Por fim, o *free float* representa 27,27% do total, correspondendo à parcela de ações dispersas no mercado e disponível para negociação entre investidores particulares e institucionais.

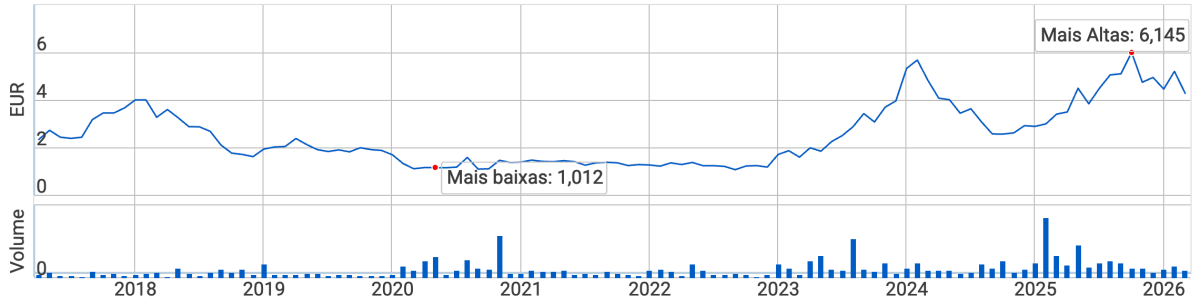


Gráfico 11 - Preço de uma unidade de ação da Mota-Engil 2017-2026 (Fonte: Mota-Engil, s.d.)

O Gráfico 11 demonstra a evolução do preço das ações da Mota-Engil entre 2017 e o início de 2026. No período inicial, que compreende os anos de 2017 a 2019, observa-se uma volatilidade moderada com uma tendência descendente gradual, acabando por entrar numa trajetória de desvalorização que se acentuou com a chegada de 2020. O ponto de viragem mais crítico ocorreu precisamente em 2020, coincidindo com o início da crise pandémica global, momento em que a ação atingiu o seu valor mínimo histórico no período em análise, fixando-se nos 1,012 euros. Este patamar de estagnação prolongou-se por quase dois anos, entre 2021 e o final de 2022. A partir de 2023, o cenário alterou-se drasticamente, iniciando-se um ciclo de crescimento acentuado e consistente. A subida culminou num máximo de 6,145 euros já no final de 2025, o que representou uma valorização extraordinária face aos mínimos de 2020. Embora o início de 2026 mostrasse uma ligeira correção técnica após este pico, o gráfico demonstra que a Mota-Engil conseguiu transitar de uma fase de sobrevivência financeira para uma fase de expansão de valor de mercado.

Além da Mota-Engil, outro Grupo Chinês, a China Construction Portugal (subsidiária da China State Construction Engineering Corporation), estabeleceu uma parceria estratégica com a Teixeira Duarte para o desenvolvimento de um projeto imobiliário em Oeiras. A operação concretizou-se através da alienação de 50% do capital social de uma participada do Grupo, detentora dos terrenos. O empreendimento previu uma utilização mista com escritórios, habitação e comércio, integrada num vasto parque verde. Estimou-se que a venda de ações gerasse um impacto positivo de aproximadamente 22,2 milhões de euros nos resultados da Teixeira Duarte (Teixeira Duarte, 2019).

Segundo Ferreira-Pereira & Duarte (2021), ainda outro Grupo Chinês, o EMGI, promoveu um investimento de aproximadamente 300 milhões de euros na antiga pedreira do Alvito, em Monsanto. O projeto tinha como objetivo a reconversão do espaço através da construção de um complexo que integra habitação, serviços e infraestruturas comerciais

1.4.3. O Setor da Saúde e dos Seguros

No setor dos seguros, de acordo com Casaburi (2017), o grande marco do IDE chinês foi a aquisição da seguradora Fidelidade por parte da Fosun International Limited no ano de 2014, num valor de 1,36 mil milhões de dólares americanos. Segundo Rodrigues (2021), o a empresa privada chinesa adquiriu 80% da seguradora Fidelidade, que até então pertencia à Caixa Geral de Depósitos, o banco público português.

Conforme Polk (2022d), através da sua recém-adquirida subsidiária Fidelidade, a Fosun adquiriu uma participação de 96,07%, por um valor de 621 milhões de dólares americanos de acordo com Casaburi (2021), na prestadora de serviços de saúde Espírito Santo Saúde, proprietária de um dos maiores hospitais privados de Lisboa, o Hospital da Luz. O acordo entre Fosun e Fidelidade permitiu ao Grupo Chinês tornar-se a única grande empresa privada chinesa a participar no resgate financeiro de Portugal. Nas palavras de Leandro (2023), a China investe no setor da saúde através de duas grandes vias, nomeadamente através da aquisição de hospitais e clínicas e através da promoção da medicina tradicional chinesa.

Segundo Polk (2022a), em 2019, a Fidelidade estabeleceu uma parceria estratégica com a China Reinsurance Corporation, conhecida como China Re, para o financiamento de projetos e prestação de resseguros no âmbito da Iniciativa Cinturão e Rota. A formalização deste acordo com a estatal chinesa visou não só aumentar a relevância do compromisso, mas também otimizar soluções de resseguro em mercados geográficos, como Portugal, Espanha, França, Angola, Moçambique, Cabo Verde e Peru. Pode-se verificar na Figura 3 algumas das aquisições da Fidelidade na América Latina. Para a seguradora, a colaboração permite diversificar o seu âmbito de atuação e explorar novas oportunidades de crescimento internacional, reforçando a sua oferta junto da comunidade chinesa (Polk, 2022a).

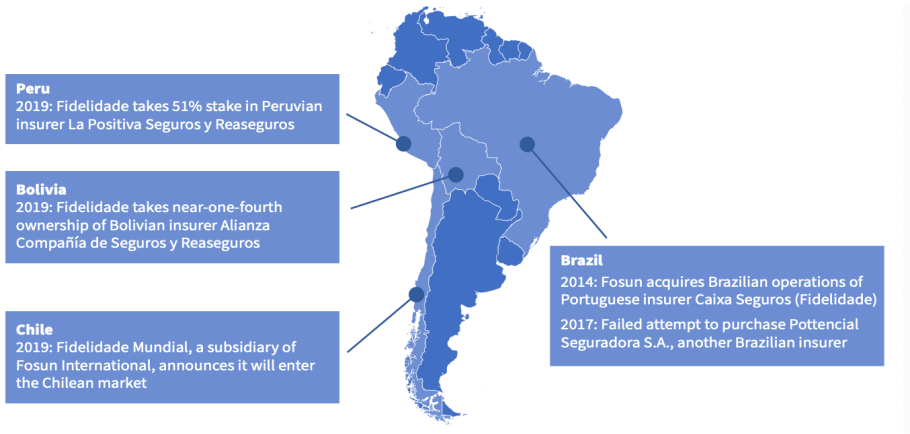


Figura 3 - Investimentos chave de Fosun e Fidelidade na América Latina (2014-2019) (Fonte: Myers, 2022)

Segundo os dados mais recentes, a Fidelidade, no dia 5 de setembro de 2025, anunciou um acordo com a Macquarie Asset Management para a venda de 40% do capital social da Luz Saúde. A transação, fixada num preço base de 310 milhões de euros, atribuiu à operadora de saúde uma avaliação superior a 1,1 mil milhões de euros. Segundo o comunicado da seguradora, a manutenção de uma posição maioritária por parte da Fidelidade garante a continuidade da atual estratégia de saúde e a permanência da equipa de gestão nas diversas funções (Fidelidade, 2025).

1.4.4. O Setor Financeiro

Ilhéu (2019) afirma que a colaboração entre Portugal e a China no setor financeiro manifestou-se em duas vertentes principais, nomeadamente na participação direta de investidores e instituições bancárias chinesas no sistema financeiro português, com um investimento acumulado de 3,2 mil milhões de euros, e no apoio à internacionalização da moeda oficial chinesa.

Segundo Casaburi (2017), um dos primeiros investimentos realizados foi por parte de duas grandes instituições bancárias no mercado nacional: o ICBC, em 2011, e o Bank of China, em 2012. Ambos realizaram investimentos iniciais equivalentes, na ordem dos 30 milhões de dólares americanos cada.

Conforme Polk (2022c), após a ajuda financeira inicial da China a Portugal, a Fosun realizou um dos seus investimentos mais estratégicos ao entrar no capital do Banco Comercial Português. Em novembro de 2016, o Grupo Chinês celebrou um Memorando de Entendimento para adquirir uma participação inicial de 16,67% (por 174,6 milhões de euros), sinalizando a intenção de atingir os 30%. Esta operação posicionou a Fosun como o maior acionista do Millennium BCP. Subsequentemente, através de reforços graduais, a Fosun elevou a sua quota para 29,93% em 2020. Mais tarde a sua capital social desceu para 20,03% em 2025 (Tabela 5).

Polk (2022c) salienta que a Fosun International destacou que a parceria entre o Millennium BCP e a UnionPay International, anunciada no final de 2017, representou um marco estratégico. Este acordo visou fomentar sinergias entre os diversos setores em que o Grupo opera, como na banca, nos seguros e na saúde, enquanto mobilizava recursos para consolidar e promover a presença de instituições financeiras chinesas de relevo no mercado europeu. Adicionalmente, em junho de 2018, o Millennium BCP celebrou um acordo para a realização de operações de compensação e liquidação na moeda oficial chinesa com o Banco da China em Macau. Esta parceria reforçou a posição da instituição no mercado chinês, tornando-o no primeiro banco em Portugal a figurar como participante com acesso direto ao

sistema de pagamentos em Macau. No mesmo mês, formalizou ainda uma parceria com a Alipay, permitindo-lhe ser o pioneiro na facilitação de transações entre comerciantes locais e turistas chineses. Como reforça Polk (2022b), a estratégia declarada da Fosun de alavancar os seus ativos e relações comerciais em Portugal visou criar aberturas de mercado para diversas entidades chinesas, tanto estatais como privadas.

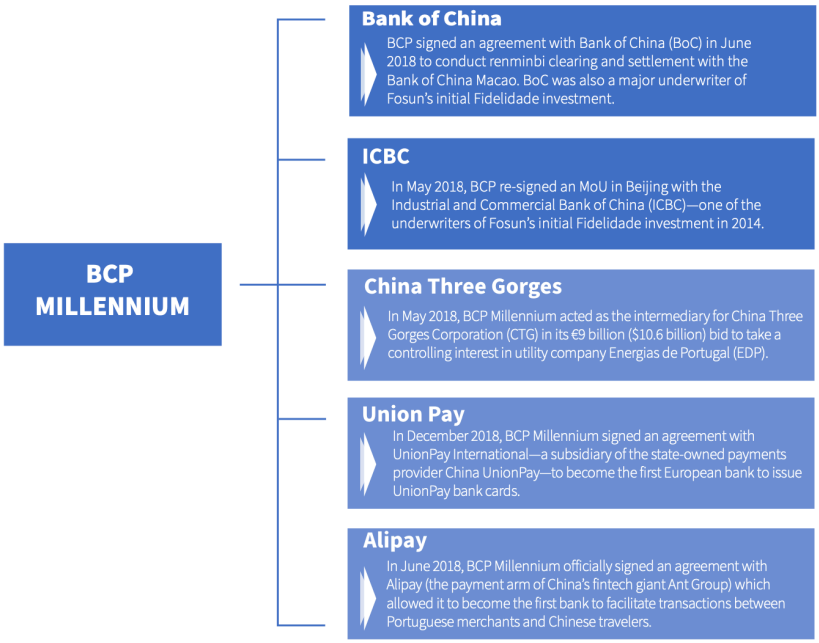


Figura 4 - Relações da Fosun com outras entidades chinesas através do Millennium BCP em 2018 (Fonte: Polk, 2022c)

Acionista	Nº Ações	% do Capital Social	% dos Direitos de voto
Grupo Fosun	3.027.936.381	20,03%	20,03%
Grupo Sonangol	2.946.353.914	19,49%	19,49%
Total de Participações Qualificadas	**5.974.290.295**	**39,52%**	**39,52%**

Tabela 5 - Capital e número de ações por acionista Millennium BCP (Fonte: Millennium BCP, s.d.)

A Tabela 5 representa a estrutura acionista do Millennium BCP, reportada em 2025. Caraterizase por uma forte presença de investidores, que juntos detêm cerca de 39,52% do capital social e dos direitos de voto. O Grupo Fosun posiciona-se como o maior acionista individual, possuindo uma participação de 20,03% através de mais de 3 mil milhões de ações. Logo a seguir, o Grupo Sonangol detém uma quota de 19,49%.

1.4.5. O Setor do Turismo e da Imobiliária

O investimento chinês em Portugal no setor da imobiliária foi impulsionado pelos programas de atribuição de autorizações de residência por investimento, cujos foram introduzidos em vários países europeus após a crise económica de 2008, com o objetivo de atrair IDE. Os cidadãos chineses têm sido o grupo mais numeroso de requerentes desse programa, tanto a nível global quanto em Portugal, de acordo com (Santos et al., 2023). Como explica o SEF (2018), o programa dos Vistos Gold é uma iniciativa que permite a troca de residência oficial por um investimento no país de acolhimento. Portugal oferece este programa, desde 2012, a cidadãos de países terceiros, incluindo empresários individuais ou empresas sediadas em Portugal, que cumprem os critérios estabelecidos.

De acordo com Gaspar & De Haro (2019), os cidadãos chineses são atraídos para solicitar Vistos Gold devido a uma combinação de fatores que Portugal oferece. Esses fatores incluem a segurança jurídica e administrativa para o investimento, a estabilidade política e a previsibilidade do ambiente de negócios, o contexto acolhedor e favorável para investidores, os benefícios fiscais e a simplificação dos procedimentos administrativos, a possibilidade de circular livremente no Espaço Schengen e as condições de vida atraentes, que abrangem o clima, a qualidade da educação para as crianças, a segurança física e a riqueza cultural.

Segundo o SEF (2018), os Vistos Gold são concedidos principalmente em troca de um dos seguintes tipos de investimento:

- *Transferência de capital no valor de um milhão de euros ou mais.*
- *Criação de, pelo menos, 10 postos de trabalho.*
- *Aquisição de imóveis no valor mínimo de 500 mil euros.*
- *Aquisição de imóveis com um valor total igual ou superior a 350 mil euros e cuja construção remonte há mais de 30 anos e, além disso, o imóvel deve estar localizado numa zona de reabilitação urbana.*
- *Transferência de capital com um valor igual ou superior a 350 mil euros, para investimento em atividades de investigação desenvolvidas por instituições de investigação ou tecnológicas públicas ou privadas.*
- *Transferência de capital com um valor igual ou superior a 250 mil euros, para investimento em produção artística ou apoio às artes ou para reconstrução do património nacional.*
- *Transferência de capital no valor mínimo de 350 mil euros, destinada à aquisição de unidades de participação em fundos de investimento ou em fundos de capital de risco dedicados à*

capitalização de empresas, cujo prazo de vencimento, no momento do investimento, seja de, pelo menos, 5 anos e em que, pelo menos, 60% do investimento seja realizado em sociedades comerciais com sede no território nacional;

- *Transferência de capital no valor mínimo de 350 mil euros, para a constituição de uma sociedade comercial com sede no território nacional, combinada com a criação de cinco postos de trabalho permanente ou para o reforço do capital social de uma sociedade comercial com sede no território nacional, já existente, com a criação ou manutenção de postos de trabalho e por um período mínimo de 3 anos.*

De acordo com o SEF (2018), tendo o Visto Gold, a pessoa tem a obrigação de permanecer em Portugal por apenas 7 dias no primeiro ano e 14 dias nos anos subsequentes. Oferece vantagens como a isenção de visto para viajar dentro do Espaço Schengen, a possibilidade de reagrupamento familiar e, mais tarde, o pedido de autorização de residência permanente e/ou pedido da cidadania portuguesa.

Casaburi (2017) afirma que o objetivo desses investimentos é geralmente permitir que os familiares dos investidores vivam em cidades com padrões de vida europeus. Como aponta Amarante & Rodrigues (2020), isso se deve ao facto dos investidores chineses desejarem enviar os seus filhos para as melhores escolas portuguesas, com o objetivo de prepará-los para frequentar as melhores universidades da Europa e dos EUA. Santos et al. (2023) refere que normalmente o pai permanece na China, onde as oportunidades de negócios são mais lucrativas, enquanto a mãe e o filho vivem no exterior.

Quanto às zonas habitacionais mais preferidas, conforme Gaspar & De Hero (2019), a região costeira de Cascais e do Estoril, localizadas no distrito de Lisboa, é particularmente atraente para a compra de moradias e de casas à beira-mar



Figura 5 - Total de autorizações de residência concedidas 2012-2023 (Fonte: SEF, s.d.)

Conforme o SEF (s.d.), entre outubro de 2012 e setembro de 2023, houve um total de 12.718 investidores que participaram do programa, sendo que 5.407 eram chineses. A grande maioria dos investimentos, cerca de 90%, foi direcionada para a aquisição de imóveis, totalizando um valor de 7.318.438.201,77 euros.

A Figura 5 apresenta os dados apresentados sobre as autorizações de residência para atividade de investimento, conhecidas como Vistos Gold. Este revela um total acumulado de 12718 concessões, com uma predominância absoluta de investidores provenientes da China (5407). Seguem-se, com distâncias consideráveis, o Brasil e os EUA. O *top* 5 completa-se com a Turquia e a África do Sul.

Ano	Nº de Autorizações de Residência para investimento concedidos a chineses	Nº Total de Autorizações de Residência para investimento concedidos
2012	0	2
2013	394	494
2014	1235	1526
2015	573	766
2016	848	1414
2017	538	1351
2018	485	1409
2019	394	1245
2020	296	1182
2021	270	865
2022	213	1281
2023	161	1183
Total	5407	12718

Tabela 6 - Número de autorizações de residência para investimento concedidos aos chineses e no total (Fonte: Adaptado da SEF, s.d.)

A Tabela 6 detalha a evolução anual das autorizações de residência para investimento entre 2012 e 2023. É notória a explosão inicial de interesse em 2014, ano em que o IDE chinês atingiu o seu pico máximo com 1235 autorizações. A partir de 2015, verifica-se uma tendência de estabilização seguida de um declínio gradual na quota de mercado ocupada pelos investidores chineses. Os dados de 2022 e 2023 mostram uma realidade distinta. Embora o número total de autorizações concedidas a nível global se mantenha elevado, a participação chinesa caiu para apenas 161 autorizações em 2023.

Isto sugere uma diversificação das nacionalidades que recorrem ao programa, com outros mercados a ganhar relevância enquanto o interesse direto da China diminuiu. Ainda assim, obteve 5407 vistos num total de 12718.

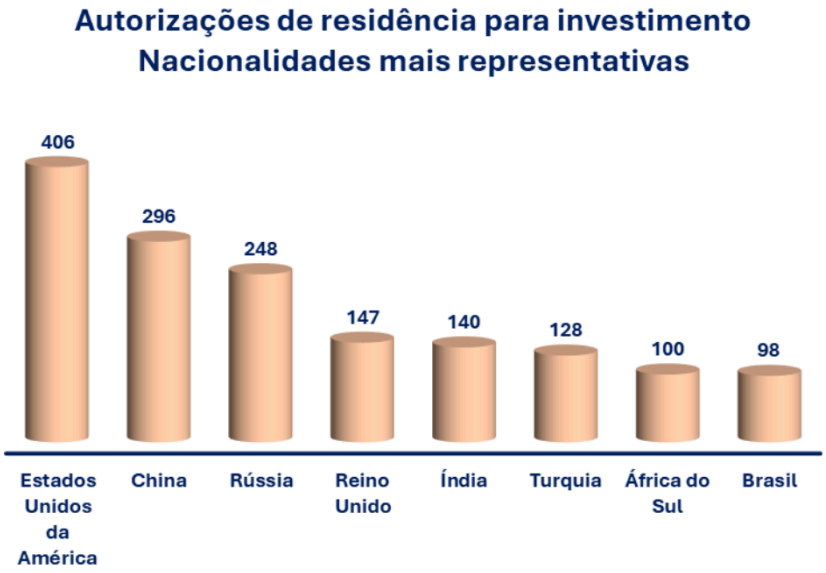


Gráfico 12 - Autorizações de residência para investimento nacionalidades mais representadas (Fonte: AIMA, 2025)

Segundo a AIMA (2025), em 2024, foram concedidas 2081 autorizações de residência para atividades de investimento. Além disso, foram concedidas 2909 autorizações de reagrupamento familiar para familiares de titulares de autorizações de residência para atividade de investimento, como se pode verificar no Gráfico 12.

1.4.6. Outros Setores de Investimento

De acordo com Casaburi (2017), os investimentos chineses em Portugal inicialmente surgiram em resposta às oportunidades criadas pelo programa de privatizações do país. No entanto, essa tendência evoluiu para uma segunda fase, impulsionada pela experiência positiva das empresas chinesas e pelas oportunidades que o país oferece em termos industriais e de serviços, tanto no mercado local quanto como porta de entrada para o resto da Europa e para outros países de língua portuguesa. Além do setor financeiro, três áreas específicas têm sido de particular interesse para as empresas chinesas e podem ser alvo de novos investimentos: a energia, as empresas de média dimensão e a indústria do lazer e do desporto.

Como relata Polk (2022c), durante uma reunião com o ex-presidente português Marcelo Rebelo de Sousa, o presidente chinês Xi Jinping e o antigo primeiro-ministro português António Costa assinaram vários acordos de cooperação bilateral. Além disso, foram anunciados 17 acordos comerciais importantes em áreas como infraestruturas, finanças, automóvel, ciências e tecnologia. Outros acordos importantes incluíram um acordo para estabelecer o projeto Starlab, um laboratório conjunto de tecnologia espacial e marítima entre a Academia Chinesa de Ciências, a Tekever e o Centro de Engenharia e Desenvolvimento de Produtos de Portugal. A filial internacional da COFCO também assinou um acordo com a Agência Portuguesa de Comércio e Investimento para criar o *Centre of Excellence* da COFCO International para serviços partilhados corporativos.

O ministro Rangel convidou mais empresas chinesas a investir e prosperar em Portugal, indicando que o país está disposto a reforçar a cooperação com a China em várias áreas, incluindo economia, comércio, energia, saúde, finanças, infraestruturas e transição ecológica (EFE News Services, 2025). Mais acrescenta que Portugal é um dos países da UE que recebe mais IDE chinês *per capita*.

De acordo com EFE (2018), um dos próximos desafios é aumentar o número de turistas chineses que visitam Portugal. Além disso, os investidores chineses têm demonstrado interesse em investir em várias áreas do país, como adegas, produtores de azeite e empresas do setor do mármore.

Em síntese, os investimentos chineses em Portugal começaram com as privatizações, mas evoluíram para uma fase mais diversificada, alavancada pela experiência positiva e pelo potencial do país como porta de entrada para a UE e para os mercados lusófonos. Para além do setor financeiro, destacam-se áreas como energia, empresas de média dimensão e lazer ou desporto. A cooperação bilateral intensificou-se através dos diversos acordos em setores como infraestruturas, tecnologia e finanças, incluindo projetos de inovação. Portugal continua a atrair interesse chinês e procura reforçar a relação.

1.4.7. Comparação entre setores

Com o intuito de proporcionar uma perspetiva comparativa entre os setores analisados, apresenta-se de seguida um quadro síntese. Este sistematiza o tipo de investimento, as motivações das operadoras chinesas, bem como os benefícios identificados, os riscos associados e as perspetivas futuras para o desenvolvimento cooperativo.

Setor / Tópicos	Entidade Investida	Razão do Investimento	Motivações por parte da China	Benefícios para Portugal	Riscos	Perspetivas Futuras
Setor da Energia	EDP e REN	Na EDP, houve uma colaboração estratégica no setor e aplicação de tecnologias inovadoras em energias renováveis.	Investimento num setor crítico em Portugal e caráter oportunista dos investidores chineses.	Na EDP, houve um financiamento de 1.1. mil milhões de dólares americanos, permitindo a liquidação das obrigações financeiras.	A presença de entidades chinesas no setor da energia na Europa.	Na EDP, a liderança no mercado internacional.
Setor da Construção Civil	Mota-Engil	Investimento estratégico.	Obtenção de uma quota de mercado.	Investimento inicial de aproximadamente 170 milhões de euros.	Sem dados	Sem dados
Setor da Saúde e dos Seguros	Fidelidade e Luz Saúde	Crise financeira europeia.	Diversificar o seu âmbito de atuação.	A Fidelidade tornou-se na única grande empresa privada chinesa a participar no resgate financeiro de Portugal.	Sem dados	Explorar novas oportunidades de crescimento internacional.
Setor Financeiro	Millennium BCP	Crise financeira europeia.	Participação direta de investidores e instituições bancárias chinesas no sistema financeiro português e o apoio à internacionalização da moeda oficial chinesa. Fomentar sinergias entre os diversos setores em que a Fosun opera.	Realização de operações de compensação e liquidação na moeda oficial chinesa com o Banco da China em Macau, reforçando a Millennium BCP no mercado chniês.	Sem dados	Sem dados
Setor do Turismo e Imobiliária	Investimento para a obtenção de Visto Gold	Crise financeira europeia.	Programa de atribuição de autorizações de residência por investimento. Portugal possui segurança jurídica e administrativa para o IDE, estabilidade política e previsibilidade no ambiente de negócios. Além disso, a isenção de visto para viajar dentro do Espaço Schengen, a possibilidade de reagrupamento familiar e, mais tarde, o pedido de autorização de residência permanente e/ou pedido da cidadania portuguesa.	A aquisição de imóveis, totalizando um valor de 7.318.438.201,77 euros (não apenas por parte da China).	Sem dados	Sem dados

Tabela 7 - Síntese dos diferentes setores de investimento (Adaptado da informação do ponto 1.4.)

2. METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO

A investigação iniciou-se com uma revisão bibliográfica fundamentada numa seleção criteriosa de livros e artigos científicos, de forma a assegurar a qualidade e o rigor do conteúdo. A base de dados disponível permitiu a coleta de dados qualitativos, sendo posteriormente complementada com o recurso a fontes oficiais para a recolha de dados quantitativos. A revisão encontra-se estruturada tematicamente, progredindo de uma perspetiva geral para uma análise setorial específica. Os resultados da investigação foram obtidos através da realização de entrevistas semiestruturadas a empresas e organizações portuguesas.

Dada a tipologia do tópico proposto, a melhor metodologia de investigação que se pode enquadrar é o paradigma interpretativo. Segundo Cohen et al. (2007), o paradigma interpretativo carateriza-se por uma preocupação com o indivíduo. O esforço central é compreender o mundo subjetivo a partir da experiência humana. Os papéis do investigador são ser objetivo e imparcial. A investigação é caraterizada pela sua preocupação com a fiabilidade, validade, replicabilidade e generalização. Deste modo, a partir desta abordagem, consegue-se extrair pontos de vista de especialistas que tenham conhecimento na área do IDE chinês em Portugal.

A abordagem adotada neste estudo é a abordagem abdutiva, a qual tenta equilibrar os métodos indutivos e dedutivos. A partir desta abordagem, consegue-se explorar de forma mais completa o tema da investigação. De acordo com Thompson (2022), a abordagem abdutiva não se limita a dados ou hipóteses, mas sim, compara a informação através de uma análise paralela tanto dos dados empíricos como da literatura pré-existente.

A investigação tem por base a recolha de dados qualitativos. Conforme argumentado por Creswell (2014), a investigação qualitativa é uma abordagem para explorar e compreender o significado que indivíduos ou grupos atribuem a um problema social ou humano. O processo de investigação envolve questões e procedimentos emergentes, dados recolhidos no ambiente do participante e análise de dados construída indutivamente a partir de particularidades para temas gerais. Cabe ao investigador fazer interpretações do significado dos dados.

Na revisão da literatura, foram utilizadas as plataformas Google Scholar, Scopus, Elsevier e páginas oficiais das empresas e organizações para a extração de dados qualitativos e quantitativos. Para garantir a qualidade do conteúdo, foram privilegiadas as revistas mais conceituadas da área. Os termos de pesquisa mais utilizados na procura de fontes foram: "Portugal e China"; "Investimento Direto Estrangeiro Chinês em Portugal"; "Impactos do IDE Chinês", entre outros. Para a recolha de dados

quantitativos, recorreu-se a sites oficiais como a AICEP, Banco de Portugal, Eurostat, INE, entre outros. A partir destes dados, foi feita uma análise profunda para extração do conteúdo relevante. A literatura disponível é limitada no sentido de ter pouca informação atual sobre as empresas investidas nos diferentes setores.

No âmbito da estratégia metodológica, o objetivo do estudo é analisar as perceções dos especialistas quanto às questões propostas sobre os impactos do IDE Chinês. Foram conduzidas nove entrevistas semiestruturadas a empresas e organizações, de modo a poder recolher dados primários. A teoria construída a partir destas perceções é uma teoria fundamentada. Segundo Creswell (2014), esta teoria é um modelo de investigação da sociologia, no qual o investigador deriva uma teoria geral e abstrata de um processo, ação ou interação com base nas opiniões dos participantes.

As entrevistas permitiram recolher informação relevante proveniente de profissionais de empresas portuguesas que contenham IDE chinês, deste modo, pôde-se comparar as semelhanças e diferenças entre elas. A população entrevistada trabalha em empresas portuguesas de vários setores, nas quais existe participação direta ou indireta da China. Os profissionais entrevistados trabalham em áreas dentro das empresas nas quais têm operações e interações constantes com a China. O critério de seleção dos entrevistados utilizada foi a estratégica, dado que foi baseado na relevância do tema.

Foi utilizado o LinkedIn como a ferramenta principal de contacto. Aos entrevistados, foi-lhes enviado uma mensagem a formalizar o pedido para uma entrevista. De seguida, receberam o guião com as perguntas, de modo que pudessem estar preparados. No caso da Presidente da Associação Amigos da Nova Rota da Seda, o contacto foi feito via e-mail. As entrevistas ocorreram entre janeiro de 2026 e início de fevereiro de 2026. Tiveram em média uma duração de meia hora, dependendo do desenvolvimento dos entrevistados. Foi solicitada a gravação prévia a todos os entrevistados. Nos casos em que a gravação não foi autorizada, foi permitido tirar anotações das respostas dadas. Todas as gravações foram eliminadas após a transcrição das mesmas, que se encontram nos anexos, de modo a manter o sigilo e confidencialidade da informação partilhada. Em todas as entrevistas, é revelada a entidade entrevistada e o cargo do entrevistado, com devida autorização. Conforme Cohen et al. (2007), os investigadores devem garantir que têm o consentimento informado dos participantes e que protegem o seu anonimato e confidencialidade.

Os temas principais das entrevistas foram:

- Quais foram as motivações que levaram a China a investir em Portugal?
- Quais foram os impactos do investimento?

- Quais são os entraves ao investimento?
- Quais são as perspetivas futuras da cooperação entre Portugal e China?

Depois das entrevistas serem conduzidas, passou-se à etapa da análise dos resultados. A análise de dados foi feita através de uma análise qualitativa com abordagem abdutiva, como referido anteriormente. Foi feita uma comparação das respostas, de modo a encontrar um padrão e também explicitar as diferenças no IDE em diferentes setores. A análise de dados foi realizada através de um processo de codificação temática. As respostas dos profissionais foram identificadas, organizadas e interpretadas. Na fase inicial procedeu-se a uma leitura exploratória e posteriormente foram atribuídos códigos a partes da entrevista e agrupados por categorias. A codificação foi feita de forma manual através da leitura detalhada das respostas. Foi desenvolvida uma grelha de análise com o objetivo de organizar o processo de codificação, incluindo categorias e subcategorias. Não se verificaram respostas contraditórias entre os entrevistados, em alguns casos convergiram e em outras complementaram-se.

No que concerne às limitações no estudo, existem empresas, às quais as entrevistas seriam imprescindíveis, mas que, por questões de confidencialidade, o pedido foi negado após o contacto com vários profissionais. É o caso da Mota-Engil, da Teixeira Duarte e da CALB. Existiram tentativas de entrevistar empresas acionistas chinesas, as quais também recusaram os respetivos convites, como os casos da CTG, Fosun, China State Grid e China Reinsurance. Quanto às entrevistas realizadas, algumas informações não puderam ser reveladas, especialmente em tópicos relacionados com a política e estratégia. Não obstante a relevância e riqueza do conteúdo obtido, importa salientar que a amostra assume um caráter exploratório, estando limitada a um total de nove entrevistas.

3. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A metodologia adotada neste estudo baseou-se na realização de entrevistas semiestruturadas junto de empresas e organizações, com o propósito de aferir as repercussões do IDE chinês em diversos segmentos do tecido empresarial português. O objetivo central consistiu na compreensão dos impactos estruturais decorrentes desta dinâmica. Consequentemente, o presente capítulo dedica-se à análise pormenorizada dos dados recolhidos junto de especialistas que operam em entidades com relações diretas com o mercado chinês.

3.1. Entrevistas a Empresas

No total, foram realizadas entrevistas com sete empresas que possuem IDE chinês ou mantêm relações de proximidade com entidades da China. A amostra inclui a EDP Renováveis, REN, Millennium BCP, Grupo Salvador Caetano, Fidelidade, Luz Saúde e COFCO. A EDP Renováveis, REN, Millennium BCP, Fidelidade e Luz Saúde são as empresas, cujos seus maiores acionistas são empresas públicas ou privadas chinesas. Todas as instituições colaboraram com dados pertinentes para o estudo, respeitando os limites de confidencialidade e as informações autorizadas para transmissão.

3.1.1. EDP Renováveis

A EDP Renováveis, também conhecida como EDP Renewables em contextos internacionais, é uma empresa subsidiária do Grupo EDP. Fundada em 2007, a empresa opera exclusivamente no domínio das energias renováveis, setor no qual detém uma posição de liderança mundial. Atualmente, a sua sede central localiza-se em Madrid.

Como refere o *Project Manager* da EDP Renováveis, a empresa estatal chinesa CTG tornou-se no principal acionista da empresa portuguesa EDP e, consequentemente, da sua subsidiária EDP Renováveis. O Grupo Chinês optou por investir em Portugal, essencialmente, por uma oportunidade conjuntural, uma vez que o governo português teve de privatizar vários ativos estatais para ultrapassar a crise financeira que afetou a Europa, tendo a CTG aproveitado esse contexto. Além disso, a empresa vê Portugal como um país europeu com objetivos bem definidos e com boas perspetivas no que diz respeito à produção de energias renováveis e à transição energética. O país apresenta também condições favoráveis para a produção de energia solar, sobretudo quando comparado com países nórdicos.

Acrescenta o *Project Manager* da EDP Renováveis, que a CTG e a EDP são bons parceiros, pois, por um lado, a CTG confia nas capacidades da EDP e, por outro, nunca abandonou a empresa nos momentos mais difíceis. Ambas pretendem manter e reforçar esta cooperação no futuro. Importa ainda referir que o setor energético, especialmente no caso das energias renováveis, carateriza-se por investimentos com retornos a longo-prazo, frequentemente superiores a 20 anos, distinguindo-se de outros setores, como a imobiliária, onde os retornos tendem a ser mais imediatos.

Refere o *Project Manager* da EDP Renováveis que, com a entrada de capital chinês, a empresa viu o seu portfólio a crescer significativamente, passando a atuar em vários continentes. A empresa estatal chinesa tinha como objetivo expandir a sua presença internacional e, atualmente, já está presente em diversas regiões, começando pela Europa e estendendo-se à América do Norte, América do Sul e Ásia-Pacífico. Para os acionistas, este investimento permitiu também uma melhor compreensão das condições locais, promovendo um processo de aprendizagem. A proximidade linguística entre Portugal e Brasil facilitou igualmente a expansão para esse mercado.

Ao nível da partilha de conhecimento, o *Project Manager* da EDP Renováveis afirma que esta ocorre sobretudo na vertente comercial, nomeadamente em fusões, aquisições, entrada e análise de mercados, e não tanto na componente técnica. A empresa estatal chinesa, devido à sua dimensão, já detém um elevado nível de conhecimento técnico, particularmente na produção de energia eólica e hídrica. No entanto, tendo em conta as diferenças culturais e regulatórias entre países, o Grupo Chinês pode beneficiar da experiência da EDP no domínio comercial. Outro aspeto positivo é a cooperação ao nível da inovação, com uma forte intenção de desenvolver investigação conjunta e criar laboratórios focados na energia eólica, área em que Portugal apresenta uma vantagem comparativa.

Sendo o setor energético um setor crítico, o *Project Manager* da EDP Renováveis afirma que podem surgir alguns desafios no que respeita à receção do IDE, especialmente quando proveniente da China. Ainda assim, apesar das tensões entre a Europa, os EUA e a China, não se verifica uma rutura semelhante à observada em outros casos, como o da introdução da tecnologia 5G da Huawei na Europa.

Relativamente às perspetivas futuras, o *Project Manager* da EDP Renováveis refere que o foco principal da EDP em conjunto com a CTG será a energia solar e eólica, embora o armazenamento de energia venha a assumir uma importância crescente. Pretende-se ainda reforçar o segmento *Business to Customer*, nomeadamente através da comercialização de painéis solares e veículos elétricos. Quanto aos combustíveis fósseis, o objetivo passa pelo seu progressivo abandono.

3.1.2. REN

A REN é uma empresa portuguesa responsável pelo transporte de eletricidade e de gás natural. Fundada em 1994, a empresa mantém a sua sede em Lisboa.

A REN recebeu IDE chinês no ano de 2012 por parte da empresa estatal State Grid Corporation of China, adquirindo 25% das suas ações durante o período da crise financeira europeia. A colaboração entre os dois países tem-se revelado bastante positiva e constitui uma solução de equilíbrio, o que justifica a continuidade da cooperação ao longo dos anos.

De acordo com o CEO da REN Portgás, o Grupo Chinês escolheu a empresa portuguesa para realizar os seus investimentos essencialmente por três razões:

- A relação histórica entre Portugal e a China, marcada por um percurso positivo e pela transferência de Macau realizada de forma pacífica;
- O facto de Portugal ser um dos países da UE com a economia mais fragilizada à data, tornando a entrada de capital estrangeiro particularmente relevante, sobretudo quando não proveniente da UE;
- E, por fim, a crise económica do final da década de 2000, que afetou significativamente as finanças públicas portuguesas, levando o país a uma situação de *default* e tornando a China num parceiro estratégico na reabilitação económica, ao mesmo tempo que demonstrava interesse em expandir a sua presença empresarial a nível global.

O IDE da China State Grid na REN, nas palavras do seu CEO, é reduzido quando comparado com outros investimentos chineses em Portugal. Contudo, apresenta uma vantagem significativa para a China, dado tratar-se de um setor estratégico, permitindo ao governo chinês apresentar a empresa portuguesa como o seu exemplo de sucesso na Europa. No que diz respeito à relação com os acionistas, estes são tratados de forma equitativa, diferindo apenas na percentagem de capital detida. A REN possui um modelo de governação que limita os direitos de voto, o que significa que, a partir de um determinado limite, a aquisição de maior participação de capital não implica um aumento proporcional do poder de decisão. Este mecanismo permite a diversidade de opiniões e impede a concentração de poder de decisão numa única entidade, mesmo que detenha mais de metade do capital da empresa.

Segundo o CEO da REN Portgás, a troca de conhecimentos entre gestores chineses e portugueses tem sido bastante positiva para ambas as partes, proporcionando a compreensão de diferentes realidades empresariais. As empresas chinesas destacam-se pelo forte investimento em

tecnologia, o que pode beneficiar a REN ao nível da inovação, apresentando soluções comparáveis ou, em alguns casos, superiores às dos países mais avançados. Para além disso, a China State Grid introduziu em Portugal técnicas de gestão de grande volume, área em que a experiência portuguesa era mais limitada. Dado que, as operações realizadas pela empresa estatal chinesa são de grande escala, os seus profissionais apresentam maior capacidade e agilidade na gestão de operações complexas e de elevado volume, bem como na gestão de investimentos. Assim, contribuem com conhecimentos adquiridos pela experiência, permitindo antecipar potenciais problemas.

Por fim, o CEO da REN Portgás conclui que ambas as empresas identificam perspetivas futuras nesta cooperação, reconhecendo o contributo mútuo do seu *know-how* específico. As oportunidades de colaboração são frequentemente discutidas em contextos restritos, promovendo o desenvolvimento contínuo desta parceria.

3.1.3. Millennium BCP

O BCP, também conhecido como Millennium BCP, desde 2004, é uma das principais instituições bancárias privadas em Portugal. Fundada em 1985 e com sede no Porto, a empresa detém um portfólio multimarca, destacando-se, além da sua insígnia principal (Millennium BCP), o ActivoBank.

Segundo o Gestor de Portfólio da Millennium BCP, na altura da crise financeira europeia, com a falência de bancos como o Banco Privado Português e o Espírito Santo, o Millennium BCP começou a receber muitas críticas por parte dos acionistas, o que levou a uma forte desvalorização das suas ações. Os acionistas chineses aproveitaram desta oportunidade para investir, uma vez que os preços estavam mais baixos, representando uma boa ocasião para aplicar capital. Uma das razões pelas quais a China decidiu apostar no setor da banca prende-se com a diversidade deste setor. A banca é um setor sólido em Portugal e consegue gerar receitas de forma relativamente estável e menos complexa. Além disso, o Millennium BCP é um banco privado relativamente bem posicionado no país.

O Gestor de Portfólio da Millennium BCP acrescenta que a Fosun é a empresa investidora do Millennium BCP desde 2016. Entrou com capital na empresa portuguesa, no entanto, o objetivo principal era reforçar os recursos financeiros e não assumir o controlo. A direção executiva continua a ser inteiramente composta por recursos humanos locais e a forma de gestão adotada por parte da Fosun baseia-se na definição de objetivos, sendo que a administração da empresa continua a ser uma tarefa delegada aos profissionais locais, que possuem maior conhecimento do setor. De tal forma que não

existe uma perceção generalizada, por parte da população, que o Millennium BCP possui acionistas chineses.

Por fim, o Gestor de Portfólio da Millennium BCP conclui que em termos de perspetiva conjunta, ambas as empresas têm como principal objetivo a continuidade da geração de lucro. Atualmente, a inovação assume um papel fundamental e, com o crescente aumento da concorrência de entidades como a Revolut e outros bancos digitais, torna-se essencial colaborar na inovação digital e tecnológica, bem como no desenvolvimento dos colaboradores, de modo a diferenciar-se.

3.1.4. Grupo Salvador Caetano

O Grupo Salvador Caetano é um conglomerado português fundado em 1946 por Salvador Fernandes Caetano. Com uma forte especialização no setor automóvel, a empresa foi pioneira na Europa ao comercializar marcas de veículos provenientes da Ásia. Atualmente, o seu *core business* centra-se na distribuição e retalho automóvel, mantendo a sua sede em Vila Nova de Gaia, no distrito do Porto.

Explica o especialista do GSC que o Grupo não é uma empresa que detenha IDE chinês de forma convencional, contudo, colabora estreitamente com marcas de automóveis chinesas, tendo sido a empresa pioneira na comercialização destes veículos em Portugal. Não obstante, a BYD Portugal detém uma participação minoritária no GSC e é considerado um parceiro estratégico no segmento da mobilidade elétrica. Apesar de ter sido a entidade responsável pela introdução destas marcas no mercado nacional, o aumento exponencial da comercialização impôs a necessidade de estabelecer estruturas próprias, nomeadamente a BYD Portugal e a BYD Europa. Atualmente, estas entidades emitem as diretrizes operacionais e reportam diretamente aos *headquarters* na China, o que implica que o Grupo Português não estabeleça comunicação direta com a casa-mãe nos assuntos relativos à marca que comercializa.

O especialista do GSC explica que o Grupo Português goza do elevado prestígio em Portugal, pelo que a seleção desta empresa para a entrada no mercado nacional foi efetuada de forma estratégica pelas marcas chinesas. Depositaram confiança na maturidade e na vasta experiência que o GSC possui na representação de insígnias como a Zeekr, X-Peng e DongFeng, além da proeminente BYD. As empresas chinesas perspetivam o GSC como uma porta de entrada para o mercado português. Os veículos, dadas as suas caraterísticas tecnológicas distintivas, têm demonstrado uma receção favorável por parte dos consumidores portugueses.

Em termos de gestão, o especialista refere que o GSC detém o *know-how* específico relativo aos processos de venda, pós-venda e gestão de expetativas do cliente. Todavia, a empresa adota as diretrizes globais de modo a assegurar a conformidade da experiência do consumidor, isto é, garantir que a experiência de aquisição seja idêntica em Portugal ou em qualquer outro país europeu. No âmbito cultural, podem ocorrer adaptações pontuais, uma vez que os concessionários devem optar pelas práticas que melhor se adequam aos costumes locais. Num caso prático, enquanto a BYD no Reino Unido poderá oferecer um chá quente à entrada, uma concessão em Portugal poderá optar por servir um café. Estes aspetos de diferenciação cultural competem a cada entidade, visando a otimização da proximidade com o cliente e a valorização da sua experiência.

Comenta o especialista do GSC que os veículos da BYD possuem uma componente tecnológica muito forte, distinguindo-se dos demais pela produção própria de baterias, o que confere à marca uma total verticalização produtiva. Adicionalmente, as marcas chinesas integraram-se no mercado oferecendo produtos de elevada *performance* a preços competitivos. Consequentemente, as marcas tradicionais sentiram-se pressionadas, vendo-se na necessidade de ajustar as suas políticas de preço para salvaguardar a sua quota de mercado.

Afirma o especialista do GSC que as marcas chinesas com maior expressão no mercado português são a X-Peng e a BYD. Esta última destaca-se como o maior fabricante mundial de veículos elétricos. É, simultaneamente, a marca chinesa com maior volume de vendas em Portugal, apresentando um potencial de crescimento contínuo. No âmbito do GSC, a marca tem se mantido no *top* 5 de vendas (em 2026), o que evidencia a confiança que os consumidores portugueses depositam no produto chinês. Todavia, perspetiva-se como necessária uma partilha de conhecimentos entre os fabricantes europeus e chineses. Enquanto as marcas chinesas priorizam o conforto no habitáculo, privilegiando materiais que minimizam o uso de plásticos e conferem um aspeto mais sofisticado, os fabricantes europeus focam-se num *design* exterior mais apurado. Deste modo, o intercâmbio de competências assume uma relevância estratégica entre as marcas.

Excluindo a dimensão cultural, à qual o GSC e a BYD se têm adaptado progressivamente, o especialista salienta que, no modelo de comercialização, o GSC detém um *know-how* consolidado sobre a eficiência operacional no mercado nacional. Relativamente aos entraves regulatórios na implementação da marca em Portugal, estes são praticamente inexistentes, desde que as empresas chinesas cumpram os requisitos normativos da UE, transversais a todas as empresas estrangeiras. Não se verificam, portanto, barreiras alfandegárias ou regulatórias aplicadas exclusivamente à China.

No que concerne ao futuro, o especialista do GSC concluiu que a perspetiva de colaboração entre as entidades é francamente positiva. Um dos passos subsequentes que poderá ser desenvolvido conjuntamente reside na área da produção. Atualmente, em Portugal, todos os componentes são provenientes da China, o que ocasionalmente gera constrangimentos logísticos. Em situações de necessidade de substituição de peças, por exemplo, ao abrigo da garantia, a dependência da importação direta da sede chinesa pode resultar em tempos de espera prolongados. Embora já exista produção em solo europeu, a escala é ainda insuficiente para suprir as necessidades do mercado português, razão pela qual o fornecimento de componentes ainda provém maioritariamente da China.

3.1.5. Fidelidade

A Fidelidade é uma seguradora portuguesa de referência, cuja fundação remonta a 1835, na cidade de Lisboa. Com uma longa trajetória no mercado segurador nacional, a companhia detém atualmente uma presença relevante no setor da prestação de cuidados de saúde através da sua subsidiária, a Luz Saúde.

Segundo o especialista da Fidelidade, o Grupo Fosun detém a participação maioritária na Fidelidade de aproximadamente 85%, adquirida à Caixa Geral de Depósitos em 2014. A estrutura acionista da organização não é unitária, encontrando-se dividida por quotas. O capital estrangeiro ingressou na empresa num período subsequente à recessão económica e à crise financeira europeia, que afetaram severamente o Estado Português. O valor total da aquisição fixou-se em cerca de um mil milhão de euros, o que foi interpretado como uma oportunidade estratégica pelos investidores chineses. O IDE chinês foi determinante para a mitigação dos efeitos da crise financeira, num período em que a Fidelidade carecia de liquidez devido ao seu elevado endividamento. A entrada do Grupo Fosun permitiu a estabilização financeira da seguradora, a sua modernização tecnológica e a subsequente internacionalização. O mercado europeu era considerado estável e o setor em causa era visto como consolidado e dominante. Adicionalmente, as organizações chinesas tinham demonstrado um interesse especial na expansão para a Europa, identificando Portugal como uma plataforma preferencial de entrada. Existe, igualmente, uma proximidade histórica e cultural entre estas nações, devido à antiga colónia portuguesa Macau.

O Grupo Chinês, na perspetiva do especialista da Fidelidade, considera a empresa um modelo de sucesso no seu portfólio de investimentos globais, classificando-a como uma entidade altamente rentável, o que fundamenta a continuidade da colaboração até aos dias de hoje. No que concerne à

vertente operacional, os investidores chineses aportaram capital sem interferir na gestão executiva de forma intrusiva. A gestão permanece predominantemente local, respeitando a cultura organizacional portuguesa, o que constitui um diferencial face ao modelo de IDE norte-americano. Existe uma autonomia no planeamento estratégico, alicerçada na confiança nos quadros locais e no seu profundo conhecimento do mercado. A intervenção direta do Grupo Fosun circunscreve-se, essencialmente, aos dossiers financeiros, à contabilidade, à gestão de ativos e ao desempenho da organização.

Relativamente aos obstáculos ao IDE, o especialista da Fidelidade indica que os processos burocráticos em Portugal se revelam complexos e as taxas de IRC são consideravelmente elevadas quando comparadas a outras economias europeias. À exceção destes fatores macroeconómicos, a Fosun não reportou outros entraves significativos, sejam de natureza geral ou específica.

Por fim, o especialista da Fidelidade conclui que existem domínios nos quais a Fosun e a Fidelidade podem explorar conjuntamente no futuro, designadamente a expansão global do negócio para novas áreas geográficas. Atualmente, a empresa já opera em Macau, mas manifesta a intenção de intensificar a sua presença nos mercados europeus e asiáticos.

3.1.6. Luz Saúde

A Luz Saúde, originalmente constituída sob a denominação de Espírito Santo Saúde, foi fundada no ano de 2000, posicionando-se hoje como um dos maiores grupos de medicina privada em Portugal. Sediada em Lisboa, a empresa iniciou a sua atividade através da aquisição da participação maioritária no capital social de unidades hospitalares existentes. Posteriormente, em 2007, consolidou a expansão com a inauguração do primeiro hospital construído de raiz em Lisboa.

Segundo o especialista da Luz Saúde, o Grupo Hospitalar passou a integrar capital chinês no mesmo período que a Fidelidade, o seu acionista maioritário. É reconhecido como um dos principais grupos de saúde em Portugal a deter uma presença em todo o território nacional. O IDE chinês incidiu sobre a empresa primordialmente através da aquisição da Fidelidade, o que resultou, por inerência, no controlo do Grupo Luz Saúde. O objetivo central da Fosun reside na diversificação do seu portfólio de investimentos de modo a expandir a sua quota de mercado, tendo Portugal servido como plataforma estratégica de acesso ao mercado europeu. O setor da saúde carateriza-se pela sua elevada resiliência e a sinergia estabelecida entre os setores da saúde e dos seguros possui o potencial de otimizar significativamente o modelo de negócio. O aporte de capital externo foi determinante para a estabilização do setor, providenciando os recursos necessários à modernização e ao aperfeiçoamento dos cuidados

de saúde. Naquele período, importa notar, que o acesso ao crédito bancário se encontrava severamente condicionado devido às restrições impostas pela intervenção da Troika.

De acordo com o especialista da Luz Saúde, o Grupo Fosun valoriza o prestígio dos cuidados médicos portugueses e a eficácia do seu modelo de gestão. A China privilegia o intercâmbio de *know-how* com o intuito de consolidar a sua experiência para futuras operações dentro da UE, ainda que os retornos financeiros mantenham a sua relevância estratégica. No que concerne à vertente administrativa, a Fosun não interfere ativamente na gestão operacional. As posições de liderança não foram ocupadas por gestores chineses, pelo contrário, optou-se pela manutenção de uma gestão local, composta por profissionais com um conhecimento profundo e consolidado do mercado. As equipas de gestão nacionais foram preservadas, fomentando uma partilha de conhecimentos. O Grupo Chinês tem manifestado um empenho considerável em aprender com a experiência portuguesa na gestão hospitalar privada, abrangendo domínios como os protocolos clínicos.

Relativamente aos obstáculos ao IDE, o especialista da Luz Saúde consta que não se identificam entraves específicos decorrentes da origem do investidor. Contudo, tratando-se de um setor crítico como o da saúde, os processos de licenciamento e as autorizações administrativas são bastante complexos, dada a densidade burocrática caraterística do ordenamento jurídico português.

As perspetivas futuras da China para a Luz Saúde são otimistas segundo o especialista, tendo como um dos pilares centrais a expansão internacional. O plano ambicioso do Grupo Chinês prevê a exploração no seu mercado doméstico, através da abertura de unidades de rede hospitalar. Além disso, pretende-se a sua expansão para países de língua oficial portuguesa, aproveitando a proximidade cultural e linguística existente.

3.1.7. COFCO

A COFCO é uma multinacional estatal chinesa fundada em 1949, com sede em Pequim, que atua no setor agroalimentar. Em 2019, o Grupo expandiu a sua presença em Portugal através da abertura de um *Centre of Excellence* no Porto. Esta unidade foi concebida para centralizar operações globais em áreas estratégicas, tais como tecnologias da informação, finanças, recursos humanos e *procurement*. O negócio principal da empresa é a comercialização de *commodities* (*raw materials*).

Segundo o especialista da COFCO, este modelo de investimento diverge dos casos anteriormente mencionados, na medida em que representa uma aposta estratégica para o estabelecimento de um centro de serviços partilhados da empresa chinesa em Portugal. A China privilegiou esta seleção para a

realização do seu investimento, fundamentalmente devido à qualidade dos recursos humanos. Verifica-se, atualmente, uma tendência crescente na escolha de Portugal por parte de multinacionais que pretendem estabelecer escritórios no espaço europeu. O país oferece mão-de-obra qualificada aliada a custos salariais competitivos, o que resulta numa operação economicamente mais eficiente para as empresas, especialmente quando comparada com a sede europeia localizada em Genebra, na Suíça. Além disso, a localização geográfica portuguesa revela-se altamente vantajosa, uma vez que as operações comerciais da COFCO abrangem múltiplos continentes além da Ásia. Portugal posiciona-se, assim, como um ponto de contacto estratégico capaz de cobrir diversos fusos horários.

De acordo com o especialista da COFCO, o escritório em Portugal conta com aproximadamente 150 colaboradores e circunscreve-se a funções administrativas, sendo que as atividades de distribuição e logística são coordenadas noutras geografias. No âmbito da gestão, vigora um modelo de liderança local, ou seja, os gestores e profissionais são contratados em Portugal. A COFCO Portugal adota as *guidelines* provenientes de Genebra. Relativamente à abertura dos escritórios da COFCO no Porto, não se identificaram obstáculos de natureza regulatória, pelo contrário, a organização beneficiou de incentivos para a sua abertura. No plano cultural, não se registam dificuldades significativas, uma vez que a utilização da língua inglesa como principal instrumento de comunicação tem demonstrado elevada eficácia.

Quanto às perspetivas futuras, o especialista da COFCO refere que a empresa não prevê o desenvolvimento de atividades produtivas em solo nacional, dado que existem geografias mais competitivas nesse domínio, como o caso do Brasil. No entanto, projeta-se a atribuição de novas responsabilidades ao escritório em Portugal, com um incremento dos serviços administrativos nas áreas jurídica e financeira. A organização pretende, igualmente, ampliar as suas instalações, de modo a acomodar um maior número de profissionais. As operações iniciaram em 2019, com 50 colaboradores e atualmente já contam com 150 profissionais.

3.2. Entrevistas a Organizações

Foram realizadas um total de duas entrevistas a organizações que estão ligadas ao IDE chinês em Portugal. A AICEP e os Amigos da Nova Rota da Seda desempenharam um papel importante e reforçam a colaboração entre Portugal e China. Contribuem ativamente no melhoramento das relações económicas, diplomáticas e sociais entre os países.

3.2.1. AICEP

A AICEP, que sucedeu à antiga Agência Portuguesa para o Investimento, é uma entidade pública de natureza empresarial dedicada à captação de IDE e à internacionalização da economia portuguesa. Com sede em Lisboa, a organização foi constituída em 2002 e desempenha um papel central na promoção das exportações e no apoio às empresas nacionais no exterior. A AICEP disponibiliza incentivos para as empresas que queiram investir em áreas de I&D.

Nas palavras do Diretor da AICEP Shangai, Portugal possui diversos fatores competitivos benéficos que, por serem desconhecidos, exigem a intervenção da AICEP no sentido de promover a sua divulgação. O objetivo primordial desta entidade é facultar aos investidores uma experiência direta do ecossistema de negócios a nível nacional. Posiciona-se como o país europeu geograficamente mais próximo dos EUA e partilha o mesmo fuso horário com o Reino Unido. Adicionalmente, o país mantém relações diplomáticas e económicas privilegiadas com África e com a América do Sul. Embora estes elementos constituam vantagens competitivas passíveis de serem promovidas remotamente, a sua plena compreensão apenas é atingida através da vivência no ambiente local. O papel da AICEP consiste, portanto, em evidenciar os fatores de diferenciação de Portugal face a outras geografias no contexto da captação do investimento.

3.2.2. Amigos da Nova Rota da Seda

A Associação Amigos da Nova Rota da Seda é um *think tank* dedicado a promover, através de um esforço coletivo de análise e reflexão, projetos de cooperação entre Portugal e China. A organização foca-se especialmente na colaboração conjunta com países terceiros, com destaque para os países de língua portuguesa, seguindo os princípios da Iniciativa Cinturão e Rota. Fundada no dia 21 de dezembro de 2016 e sediada em Mafra, a associação é liderada pela sua presidente, Fernanda Ilhéu.

De acordo com a Presidente da Direção da Organização, embora constituída em 2016, iniciou a sua atividade operacional apenas em 2017. A organização teve a sua génese num grupo de amigos, surgindo após a deslocação da Professora Fernanda Ilhéu a Macau. Nessa ocasião, constatou-se que a Iniciativa Cinturão e Rota possuía um cariz abrangente e que Portugal detinha potencial para integrar a Rota Marítima da Seda do Século XXI. Em articulação com o governo português, a AICEP e o secretário de estado da internacionalização, foram desenvolvidos esforços para que Portugal assinasse o Memorando de Entendimento, simbolizando a integração formal do país neste projeto estratégico. Tal

marco concretizou-se em 2018, aquando da visita oficial do presidente Xi Jinping, tendo o país sido o primeiro estado-membro da UE a ratificar este acordo.

A Presidente da Direção refere que a associação atua neste domínio e estende a sua intervenção a outras áreas, designadamente nos campos culturais, económicos e educacionais. A sua visão foca-se em projetos de cooperação que transcendem a dimensão estritamente económica, valorizando igualmente a vertente cultural. Nesse sentido, são promovidos frequentemente *workshops* e conferências, além da participação em iniciativas governamentais chinesas que visam o estreitamento das relações bilaterais entre os dois estados. É importante ressalvar que a associação não se configura como uma câmara de comércio, por conseguinte, não exerce uma procura ativa de investidores, centrando o seu contributo na prestação de aconselhamento estratégico e consultoria.

3.3. Comparação dos Resultados

A tabela sintetiza as principais conclusões, delineando a perspetiva corporativa sobre cada uma das temáticas abordadas. Adicionalmente, apresenta o posicionamento das organizações institucionais competentes relativamente aos tópicos do IDE chinês em Portugal.

Empresas, Organizações e Tópicos	EDP	REN	BCP	GSC	Fidelidade	Luz Saúde	COFCO	AICEP	Amigos*
Razão da Entrada de IDE	- Crise financeira; - Bom potencial solar; - Ênfase na transição a energias renováveis; - Expansão geográfica.	- Relação de longa data entre Portugal e China; - Fragilidade da economia portuguesa dentro da UE; - Crise financeira.	- Crise financeira; - Perda de valor do preço de mercado; - Setor sólido e diversificado; - Bom posicionamento do banco em Portugal.	- Maturidade do GSC no setor automóvel; - Expansão da sua marca em Portugal.	- Privatização promovida pelo Estado Português; - Oportunidade para adquirir num mercado europeu estável; - Diversificação do seu negócio; - Proximidade cultural entre os países.	- Aquisição da Fidelidade; - Expansão de mercado; - Setor resiliente e estável; - Sinergia com o setor dos seguros.	- Qualidade dos recursos humanos; - Salário competitivo; - Localização geográfica de Portugal; - Fuso horário para cobrir várias áreas geográficas.	- Crise financeira; - Investimentos *greenfield*, a partir de 2022; - Portugal como plataforma para exportação;	- Proximidade cultural entre os países; - Portugal como plataforma de conetividade; - Bom potencial e rentabilidade das empresas portuguesas; - Perspetiva empresarial no caso da Mota-Engil.
Impactos IDE	- Apoio a Portugal durante a crise; - Benefícios mútuos na cooperação.	- Entrada da massa monetária para combater a crise; - Tecnologia avançada; - Gestão de volume.	- Estabilização financeira.	- Inovação tecnológica.	- Combate à dívida e maior liquidez; - Estabilidade à empresa; - Modernização e internacionalização.	- Estabilidade financeira; - Oportunidade para melhorar e inovar os serviços médicos.	- Oferta de emprego.	- Oferta de emprego; - Valor acrescentado à economia.	- Desenvolvimento das empresas portuguesas; - Crescimento e internacionalização das empresas;
Forma de Gestão pós IDE	- Apoio na vertente comercial; - Inovação e investigação.	- Oportunidades de negócio discutidos em *petit comité* para a tomada de decisões.	- Direção executiva composta por locais; - Apoio financeiro; - Definição de objetivos por parte dos acionistas.	- Seguem as diretrizes da BYD Portugal ou Europa; - Gestão baseado no *know-how* do GSC.	- Respeito pela cultura da empresa local; - Gestão local; - Os acionistas chineses gerem os dossiers financeiros e contabilidade	- Gestão local; - Troca de conhecimento bilateral.	- Gestão local. - Orientação proveniente da sua sede na Europa, na Suíça.	Sem dados	- Gestão local, os diretores e profissionais não foram substituídos com a entrada do IDE chinês.
Iniciativa Cinturão e Rota	- Ausência de evidências diretas.	- Ausência de evidências diretas.	- Ausência de evidências diretas.	Sem dados	- Ausência de evidências diretas.	- Ausência de evidências diretas.	- Ausência de evidências diretas.	- Ausência de evidências diretas.	- Trabalho em conjunto para desenvolvimento da relação Portugal-China e outros países de língua portuguesa.
Entraves ao IDE	- Tensão tripartida entre EUA, Europa e China.	- Ausência de entraves em Portugal; - Entrada da tecnologia 5G na Europa.	- Pressão por parte dos EUA.	- Possibilidade de haver questões geopolíticas com a UE.	- Processos burocráticos complicados em Portugal; - Taxas de IRC elevadas.	- Burocracias, processos de licenciamento e autorizações demorados.	- Ausência de evidências diretas.	- Burocracias e processos demorados; - Inviabilidade de projetos se forem *copy-paste*.	- Burocracias, demoras e paragens.
Perspetivas Futuras	- Formas de armazenar a energia; - Foco na energia solar e eólica.	Sem dados	- Inovação digital e tecnológica.	- Produção de componentes em Portugal.	- Exploração de outras áreas geográficas.	- Expansão internacional.	- Aumento da quantidade de serviços prestados; - Alargamento do escritório no Porto.	- Portugal como país exportador; - Inovação tecnológica; - Transição energética e exploração do lítio.	- Desenvolver o setor do turismo, da pesca, da agricultura e da medicina tradicional chinesa; - Criação de fundos de imobiliária para a construção de casas.

Tabela 8 - Comparação das respostas das empresas (Fonte: Adaptado das entrevistas, Anexo 1 e Anexo 2)

Através da análise da tabela, é possível extrair diversas conclusões fundamentais. Depreende-se que uma parte substancial do investimento derivou da crise financeira europeia, período em que ocorreu a privatização de setores estratégicos, designadamente a energia, a banca e os seguros. Deste modo, no intervalo entre 2010 e 2014, verificou-se a privatização de grandes organizações portuguesas em setores críticos (EDP, REN, BCP, Fidelidade e Luz Saúde). Adicionalmente, destaca-se a relação histórica de longa data entre Portugal e a China, reforçada por Macau (REN, Fidelidade). Outro fator determinante reside na perceção que tinham de Portugal, como uma plataforma estratégica de acesso ao mercado europeu (EDP, GSC, Fidelidade, Luz Saúde).

Relativamente aos impactos do IDE, salienta-se que o principal benefício foi a estabilização económica das organizações, visadas durante a crise financeira (EDP, REN, BCP, Fidelidade e Luz Saúde). Este influxo de capital permitiu que as empresas retomassem a sua normalidade operacional e procedessem ao pagamento de dívidas. O investimento fomentou, igualmente, a criação de emprego e o intercâmbio de conhecimentos técnicos entre ambos os estados. Adicionalmente, potenciou o incremento da rentabilidade através de projetos focados na inovação e internacionalização.

No que concerne à gestão pós-investimento, quase a totalidade das empresas inquiridas concordou que os investidores chineses valorizavam e respeitavam as empresas onde participam, privilegiando a manutenção de uma gestão local. Existe confiança nos quadros portugueses devido ao seu profundo conhecimento do mercado doméstico. Não se registaram processos de despedimento coletivo e a contratação de profissionais permanece centrada em Portugal, tal como a continuidade de gestores portugueses em cargos diretivos. A principal alteração reside na adoção de diretrizes operacionais transversais em temas específicas (BCP, GSC, Fidelidade e COFCO). Observa-se que os investidores chineses não interferem na gestão executiva, demonstrando, inclusivamente, abertura para aprender com as boas práticas das empresas portuguesas.

Relativamente à Iniciativa Cinturão e Rota, as empresas entrevistadas não disponibilizaram informação conclusiva sobre o seu eventual enquadramento ou inserção no projeto.

Quanto aos entraves ao investimento, as organizações identificaram aspetos comuns, nomeadamente o panorama da geopolítica entre Portugal, os EUA e a UE (EDP, REN, BCP e GSC). Estas tensões podem comprometer a viabilidade de certos investimentos. Atualmente, a questão relativa à rede 5G da Huawei gerou algum impacto mediático e estratégico, contudo, até à data, não se registaram consequências negativas tangíveis para estas empresas, permanecendo o cenário futuro em aberto. Por

fim, assinala-se o facto de Portugal ser caraterizado como um país com elevada densidade burocrática na obtenção de licenças e demoras na sua concretização.

Por último, no que respeita às perspetivas futuras, as organizações manifestam elevadas expetativas quanto à inovação tecnológica e modernização das infraestruturas (EDP e BCP), à internacionalização para novas áreas geográficas (Fidelidade e Luz Saúde) e ao alargamento do portfólio de serviços prestados (GSC e COFCO).

A perspetiva da AICEP é essencial para contextualizar o papel de Portugal na captação de capitais externos. Assim que a análise que segue destaca o ponto de vista do Diretor da AICEP Shangai sobre o IDE chinês.

Como refere o Diretor da AICEP Shangai, a maior parcela de investimento ocorreu durante a crise económica, período em que Portugal acolheu capitais chineses, primordialmente através da aquisição de participações em setores estratégicos por grandes grupos, tais como a Fosun (entidade privada) e a CTG (empresa estatal). Até à atualidade, estes investimentos têm gerado repercussões manifestamente positivas, mitigando os efeitos das crises financeiras anteriores. Contudo, a partir de 2022, o IDE chinês tem alterado a sua natureza, verificando-se que 80% dos investimentos na Europa são do tipo *greenfield*, ou seja, investimentos industriais ou produtivos de raiz. Esta transição representa o cenário ideal para o contexto europeu, que privilegia este modelo de desenvolvimento. Adicionalmente, ambos os estados convergem nos seus objetivos relativos à transição energética. A prioridade do governo chinês reside no fomento da produção, não perspetivando Portugal apenas como um mercado de consumo, mas sim, como uma plataforma exportadora. Esta estratégia aporta benefícios estruturais ao país, nomeadamente na criação de postos de trabalho qualificados, na modernização industrial e na inovação tecnológica.

O IDE chinês proporciona vantagens competitivas que vão mais além do capital investido. Um dos exemplos é o IDE efetuado pela CALB, que prevê gerar um valor acrescentado para a economia portuguesa potencialmente superior ao da Autoeuropa. A tecnologia a implementar é disruptiva e inovadora. Este projeto visa potencializar as reservas nacionais de lítio, recurso que se encontrava em estado de latência devido à ausência de um plano de transformação industrial, permitindo à CALB rentabilizar as capacidades extrativas e produtivas de Portugal.

As denominadas "áreas terceiras" constituem zonas de interesse estratégico para os investidores chineses, existindo atualmente projetos em desenvolvimento que visam a dinamização económica e a revitalização local. Estes investimentos são fundamentais, pois permitiram a geração de emprego a nível

microeconómico e, simultaneamente, contribuíram para o equilíbrio da balança comercial portuguesa numa perspetiva macroeconómica.

As empresas chinesas possuem costumes em termos negociais e uma dela se chama *guanxi*. Por outras palavras, as empresas estabelecem redes de proximidade com a economia local, interagindo com municípios e entidades governamentais regionais, replicando este modelo nas suas operações. Existe a convicção de que a resolução de problemas é agilizada através destas redes de influência e da confiança mútua.

No que concerne aos obstáculos ao investimento, Portugal é identificado como um país com elevada densidade burocrática, apresentando processos administrativos morosos. Simultaneamente, verifica-se uma tendência, por parte das entidades chinesas, para a replicação de modelos que nem sempre se adequam à realidade portuguesa. Ao longo do período de cooperação, os investidores chineses demonstraram uma boa adaptação à cultura e às especificidades do contexto português.

Subjacente a este cenário, subsiste ainda a necessidade de consolidar Portugal como um *hub* preferencial para o IDE chinês na Europa, uma vez que certos projetos são considerados desajustados às caraterísticas do país. Quando Portugal não assegura determinados investimentos, tal não se deve a uma lacuna de competência interna, mas sim, a uma incompatibilidade entre a oferta nacional e os requisitos específicos das empresas estrangeiras. Acresce a esta questão o ritmo de inovação tecnológica da China. As empresas chinesas encontram-se num patamar de vanguarda tecnológica que torna complexo o acompanhamento por parte do Estado Português. Atendendo ao facto da China querer manter um processo de inovação avançado, o seu interesse não reside em investir em tecnologias de gerações anteriores, com as quais o mercado nacional já está mais familiarizado. Não obstante, uma das vantagens competitivas mais relevantes de Portugal é a sua perceção como um país neutro, o que é de extrema importância no plano político, por conferir estabilidade e previsibilidade ao investimento.

As estatísticas mais recentes do INE posicionam a China como o quinto maior investidor em Portugal, com um *stock* de investimento que ultrapassa os 14 mil milhões de euros. Este volume justifica-se pelo facto de uma parcela significativa do IDE chinês ser efetuada através de empresas estrangeiras, cujo acionista principal é uma empresa chinesa. Desde modo, o investimento pode ser, por exemplo preveniente de uma empresa do Reino Unido, mas o acionista principal dessa empresa ser chinês.

É igualmente importante salientar do mesmo modo o ponto de vista da Associação dos Amigos da Nova Rota da Seda. A análise que segue expõe a sua perspetiva sobre o tema estudado.

A Presidente da Direção refere que o Memorando de Entendimento assinado abrange não apenas a cooperação com Portugal, mas também com os países de língua oficial portuguesa. Embora as dinâmicas de cooperação tripartida não sejam as mais frequentes, prevalecendo as relações bilaterais, como China-Brasil ou China-Angola, Portugal tem funcionado como uma plataforma estratégica de acesso a outras geografias. Existem casos específicos, como o da Mota-Engil, uma empresa portuguesa com capital chinês que, através do IDE, desenvolve projetos estruturantes em Angola, verificando-se uma dinâmica semelhante com a Teixeira Duarte. A China e Portugal mantêm uma cooperação sólida, devido à proximidade histórica e cultural estabelecida através de Macau. Ambos os estados possuem uma vasta experiência em negociações bilaterais. Atualmente, Macau desempenha um papel fundamental como plataforma de conetividade e diálogo com os países da CPLP.

De acordo com a Presidente da Direção, o investimento chinês apresenta um balanço francamente positivo. As empresas chinesas aportam para o mercado nacional, além de recursos financeiros, uma elevada capacidade tecnológica, perspetivas de internacionalização e modelos de gestão eficientes. O investimento em Portugal fundamentou-se no potencial de negócio e na rentabilidade das empresas nacionais. Grupos como a CTG e a China Reinsurance efetuaram análises profundas de mercado e visaram o desenvolvimento sustentável das empresas onde investiram, não demonstrando intenção de alienação posterior, mas sim, de expansão. No que concerne à gestão, os investidores chineses têm privilegiado a continuidade dos gestores locais, preservando o capital humano.

Perspetivam-se diversos setores para colaborações futuras, designadamente no turismo, na pesca, na agricultura e na saúde (introdução da medicina tradicional chinesa em unidades hospitalares portuguesas). Adicionalmente, vislumbra-se a criação de fundos destinados ao setor imobiliário e à construção de habitação para a classe média, suprindo uma necessidade do mercado português atual.

3.4. Resposta às Questões de Investigação e Pressupostos Analíticos

3.4.1. Questões de Investigação

Após a análise das entrevistas pode-se dar resposta às questões de investigação estabelecidas na fase inicial. As respostas são baseadas no conhecimento providenciado pelas entrevistas com alta relevância académica.

Em primeiro lugar, existem várias motivações às quais levaram a China a investir em Portugal, sendo a principal a questão de oportunidade, o que justifica o período temporal em que ocorreram os

investimentos, que coincidem com a crise. O grande fluxo de investimento surgiu durante a altura da crise económica europeia, momento em que Portugal mais necessitava de recursos financeiros. Os preços estavam bastante competitivos para investimento. Importa também ressalvar que a China e Portugal sempre mantiveram boas relações devido à ex-colónia portuguesa Macau. Além disso, as empresas investidoras chinesas vislumbram Portugal como uma porta de entrada para a Europa e para os mercados internacionais, apostando em setores de alto valor como a energia, os seguros e a banca.

Deste modo, o lado português aceitou o investimento chinês essencialmente para poder ter mais liquidez e estabilizar as empresas, com a entrada de grandes quantidades de massa monetária. Acrescentam-se outros fatores secundários como a boa relação entre as duas nações e as possibilidades de inovação tecnológica e internacionalização. Os impactos foram muito positivos, dado que as empresas puderam estabilizar financeiramente na fase da Troika.

Quanto aos entraves ao investimento, o principal reportado foram as burocracias rígidas e licenças demoradas. Na China, os processos ocorrem de forma relativamente ágil, mas, em Portugal, a realidade torna-se distinta. Além disso, a tensão existente entre os EUA, a UE e a China também não contribui positivamente, dado à possibilidade de confronto perante esta tensão tripartida. Contudo, até à data, as empresas entrevistadas não sofreram qualquer tipo de inviabilidade de negócio pelo facto dos seus investidores serem provenientes da China.

As empresas portuguesas alvo do investimento têm uma perspetiva futura maioritariamente positiva quanto à colaboração com a China. Existem muitas áreas às quais as empresas pretendem explorar em parceria, sendo as principais a internacionalização e o progresso tecnológico. Desejam inovar rapidamente e chegar a outros mercados em áreas geográficas diversas.

Foram entrevistadas duas organizações que colaboram com as relações internacionais de Portugal e China. A AICEP é uma associação portuguesa, cujo principal objetivo é atrair o investimento e promover a internacionalização das empresas portuguesas. Tem como função dar a conhecer aos investidores das oportunidades e manter relações diplomáticas de modo a captar investimento. Já a associação Amigos da Nova Rota da Seda contribuiu inicialmente para a entrada de Portugal na Iniciativa Rota da Seda proposta pelo governo chinês. Hoje em dia, a associação promove projetos de cooperação, não se limitando apenas a Portugal e China, mas sim, aos países de língua oficial portuguesa. Intervém nas atividades culturais e educativas e presta aconselhamento estratégico e de consultoria às empresas.

Para concluir, de uma forma generalizada, as empresas envolvidas têm uma postura muito positiva face ao investimento e pretendem dar continuidade a esta colaboração mutuamente benéfica.

3.4.2. Pressupostos Analíticos

No que concerne aos pressupostos analíticos, através das entrevistas, é possível recolher algumas evidências. As respostas dos entrevistados foram unânimes em algumas, contudo, houve discrepâncias em outras.

Os pressupostos P1, P2, P3 e P4 foram compatíveis. As empresas sugerem que a crise financeira constituiu o principal motivo para a atração do IDE chinês em empresas como a EDP, REN, Fidelidade, Luz Saúde e Millennium BCP. A crise financeira e o consequente programa de privatizações foram igualmente os principais motivos que levaram Portugal a aceitar o IDE chinês nas mesmas empresas. Além disso, Portugal, ao ser um país politicamente estável e ter uma boa localização geográfica, incentiva ao investimento e mantêm as empresas que já operam. O IDE tem um forte papel na estabilização económica portuguesa, porque as empresas portuguesas estavam concretamente com necessidades de capital e a ajuda por parte de entidades chinesas serviu como um grande reforço para o bem-estar financeiro das empresas afetadas pela crise.

Os pressupostos P5, P7 e P8 estão parcialmente compatíveis. As empresas corroboram com o facto do IDE chinês em setores críticos ter aumentado a eficiência operacional das empresas, contudo, nem todas as empresas manifestaram a perceção de risco quanto à soberania económica nacional. Empresas como a Fidelidade, a Luz Saúde e as organizações AICEP e Amigos da Nova Rota da Seda referiram que os processos burocráticos apresentam-se como um real desincentivo ao IDE chinês. Outras empresas consideraram relevante indicar os problemas geopolíticos entre a China, os EUA e a UE como um entrave que poderá existir futuramente. Quanto à inovação tecnológica, este é considerado um passo a dar no futuro por parte de algumas empresas, mas em outras, priorizam a internacionalização e a expansão geográfica.

O P6 encontra-se não compatível. Em empresas como EDP, REN, Millennium BCP, Fidelidade e Luz Saúde, não há evidências do pressuposto, dado o facto destes investimentos terem ocorrido *a priori* à assinatura do Memorando de Entendimento. Nas restantes empresas, não houve evidências de que tenha tido algum tipo de impacto, mas em parte porque as entidades portuguesas não têm conhecimento a respeito da política externa chinesa.

CONCLUSÃO

O IDE chinês em Portugal constituiu uma contribuição importante para a estabilização da economia durante a fase da Troika. O investimento realizado em setores prioritários tornou-se numa aposta duradoura que se prolonga até aos dias de hoje. A partir desses investimentos, abriram-se portas para a exploração de novos horizontes entre ambos os países.

Ademais, é importante enfatizar que uma das razões que conduziu a esta cooperação reside no passado histórico partilhado por ambos os países, nomeadamente com Macau. As boas relações foram sempre mantidas, tendo Portugal também servido como um trampolim para a aproximação da China a outras realidades europeias.

O presente trabalho permitiu investigar de forma mais específica e multidimensional os impactos do IDE chinês em Portugal, focando-se na análise de setores estratégicos e específicos, tanto dos investimentos realizados na fase da crise como na fase pós-crise, bem como dos seus entraves e das perspetivas futuras.

Os resultados do trabalho demonstram que o impacto económico foi muito positivo com a entrada de acionistas chineses nas empresas portuguesas, em diversas dimensões. As empresas chinesas, tanto do setor público como do privado, demonstraram grande interesse em investir na área das energias, dos seguros, da saúde, da construção civil, entre outros. Como se tem verificado ao longo dos anos, a cooperação expandiu-se para áreas mais amplas, o que demonstra a confiança existente entre os países. Apesar dos investidores chineses possuírem grande parte do capital, o que lhes confere poder na tomada de decisões, têm demonstrado vontade em aprender a gestão e a cultura europeia através das empresas portuguesas, apoiando a gestão local. As posições de gestão de topo continuaram a ser asseguradas pelas empresas portuguesas.

O IDE realizado na fase da Troika foi crucial para a estabilização das empresas, permitindo que as operações regressassem ao seu estado normal, sem serem tão negativamente afetadas pelas repercussões da crise. Permitiu, igualmente, a manutenção do emprego dos colaboradores e o investimento na melhoria das bases pré-existentes.

Quanto aos fatores inibidores da cooperação, os entraves culturais não se revelam muito significativos, sobretudo devido ao respeito cultural e à abertura existentes para compreender as diferenças, sendo Portugal um país de baixo contexto e a China um país de alto contexto. Além disso, uma vez que predomina maioritariamente a gestão local, o contacto direto e recorrente com a sede é relativamente reduzido.

No que diz respeito às perspetivas futuras, as empresas portuguesas e os acionistas chineses pretendem continuar a sua colaboração e expandi-la para outros parâmetros, nomeadamente através da diversificação de setores, da internacionalização, do aumento de departamentos e da exploração de novas áreas de negócio, dependendo dos setores em questão. O investimento é benéfico para ambas as partes, de modo que, para Portugal, permite-lhe obter condições financeiras para consolidar, aprender e progredir e para a China, as empresas portuguesas são vistas como entidades rentáveis, com elevada margem de exploração e progressão.

A presente dissertação contribuiu para o aprofundamento da temática da investigação no que diz respeito aos setores de investimento. Dada a escassez de literatura sobre a análise dos setores em que ocorreu o investimento e a correlação entre os mesmos, este trabalho pretende colmatar essa lacuna, destacando a importância da exploração do tema para compreender os impactos e as perspetivas de desenvolvimento futuras. A literatura já existente aborda o IDE chinês em Portugal de forma geral e, quando analisa por setores de investimento, as abordagens são frequentemente superficiais ou focadas essencialmente no setor da energia, seguros e banca, nomeadamente nos casos da EDP, da REN, da Fidelidade e do Millennium BCP. Este trabalho vem acrescentar conhecimento no que concerne a outros setores de investimento e consolidar a informação e o conhecimento pré-existentes. Deste modo, proporciona também oportunidades e bases para a exploração de temas futuros com maior profundidade.

Não obstante, o estudo apresenta algumas limitações. Em primeiro lugar, o número de amostras não é muito elevado nem suficientemente abrangente. Foi realizada uma entrevista a um profissional de cada empresa ou organização, não tendo sido possível entrevistar todas as empresas, especialmente no setor da construção civil (Mota-Engil e Teixeira Duarte), bem como os acionistas chineses (Fosun, CTG, China Reinsurance, China State Grid, entre outros) e a CALB, que constitui uma das grandes apostas futuras com a infraestrutura localizada na zona de Sines. A colaboração destas entidades não foi possível por questões de confidencialidade, o que limitou significativamente o estudo e o alcance dos objetivos previamente definidos. Além disso, o número reduzido de amostras, com apenas nove entrevistas, pode introduzir subjetividade, uma vez que a perceção e a interpretação dos entrevistados podem ser influenciadas por experiências individuais.

Outra limitação prende-se com a falta de conhecimento das empresas portuguesas relativamente à perspetiva dos acionistas chineses. Embora consigam ter uma perceção, não se encontram do lado do acionista para compreender com total precisão e detalhe. Acresce ainda a falta de conhecimento dos profissionais sobre a Iniciativa Cinturão e Rota, dificultando a identificação da possibilidade das empresas estarem ou não integradas na estratégia da política externa chinesa.

Por fim, outra limitação diz respeito à qualidade das entrevistas. Alguns entrevistados sentiram-se mais à vontade para partilhar determinadas questões, enquanto com outros se revelou mais difícil. Por motivos de confidencialidade, verificou-se novamente a existência de algumas perguntas invalidadas, não sendo possível explorar estas questões com a densidade analítica pretendida.

Apesar destas limitações, as respostas obtidas coincidem com o conteúdo da literatura pré-existente e permitiram obter uma visão mais aprofundada do ponto de vista dos profissionais da área. Ainda assim, reconhece-se que uma amostra maior e mais diversificada poderia conduzir a conclusões mais abrangentes sobre este tema.

Como sugestões para investigações futuras, destacam-se três tópicos principais. Em primeiro lugar, estabelecer uma comparação entre o IDE chinês em Portugal e o investimento proveniente de outros países, de modo a identificar semelhanças e diferenças e compará-las ao nível da rentabilidade a médio e longo prazo. Em segundo lugar, realizar um estudo comparativo da eficácia destes investimentos face aos de outras origens geográficas no período pós-Troika, bem como acompanhar a expansão desta cooperação em setores tecnológicos e de economia verde. Por fim, seria enriquecedor explorar de que forma o papel de Portugal como plataforma para o mercado europeu e para os países de língua oficial portuguesa influência a estratégia de internacionalização das empresas chinesas à escala global.

Em suma, o presente trabalho é bastante enriquecedor e compila, na parte da revisão da literatura, as relações entre Portugal e a China desde o seu contexto histórico até aos progressos atuais, oferecendo uma visão mais completa. Na análise dos resultados, apresenta conteúdos pertinentes provenientes diretamente de profissionais que atuam na realidade empresarial onde os principais acionistas são as grandes empresas chinesas. Deste modo, não só fornece novos *insights*, como também contribui com conhecimentos base para um maior aprofundamento desta temática.

REFERÊNCIAS

75 anos da revolução comunista na China: O "milagre econômico" que fez de país pobre uma superpotência global. (2024). *BBC News Brasil*. https://www.bbc.com/portuguese/articles/c4glz12dxxro

AEI. (s.d.). *China global investment tracker*. https://www.aei.org/china-global-investment-tracker/

AIMA. (2025). *Relatório de migrações e asilo 2024*. https://aima.gov.pt/media/pages/documents/fec4d6a712-1760603125/relatorio-migracoes-e-asilo-2024.pdf

AICEP. (2025). *Perfil de Mercado: China*. https://www.portugalglobal.pt

Amarante, M., & Rodrigues, I. (2020). Mobility regimes and the crisis: The changing face of Chinese migration due to the Portuguese golden visa policy. *Journal of Ethnic and Migration Studies*. https://doi.org/10.1080/1369183X.2020.1752640

Asia News Monitor. (2018). China-Portugal pledge jointly push forward. https://www.proquest.com

Banco de Portugal. (s.d.). *Estatísticas da globalização*. https://bpstat.bportugal.pt/dominios/160

Banco de Portugal. (2025). *Boletim económico*. https://www.bportugal.pt/publicacao/boletim-economico-dezembro-2025

Bastos da Silva, F. (2025). A transformação da política externa portuguesa face à China durante os executivos de António Costa (2015–2024). *Revista Eletrónica Iberoamericana*.

Bongardt, A., & Santos Neves, M. (2006). The role of overseas Chinese in Europe in making China global: The case of Portugal. Instituto Nacional da Administração.

Bowen, S. (2023). Research on the joint training path of China and Portugal based on the background of digital economy. *Journal of Economics, Finance and Accounting Studies*, 5(5). https://doi.org/10.32996/jefas.2023.5.5.9

Breda, Z. (2015). Portugal-China relations: A "great leap forward" in the new millennium. In *Mapping Europe-China relations: A bottom-up approach*.

Casaburi, I. (2017). *Chinese investment trends in Europe*. ESADE.

China hace negocio con la crisis en Portugal. (2018). EFE. https://www.proquest.com

Cohen, L., Manion, L., & Morrison, K. (2007). *Research methods in education*. Routledge.

Costa e Silva, S., Menezes, R., & Pinho, J. C. (2018). *Marketing internacional*. Actual.

Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. SAGE.

Duarte, P. (2017). *A nova rota da seda: A convergência da terra e do mar na (re)emergência da China*. http://hdl.handle.net/10400.5/29237

EDP. (2011). EDP e China Three Gorges estabelecem parceria estratégica. https://edp.com

EDP. (2023). Transação de dirigente referente à subscrição de ações pela China Three Gorges. https://edp.com

Fernandes, J. (2020). Chinese economic diplomacy regarding Portugal: Promoting business or concealing geopolitical ambitions? ResearchGate.

Fernandes, P., Magano, J., Turcsanyi, R., & Leite, Â. (2022). Portugal–China geoeconomic partnership: A shot in the dark? *European Review of Business Economics*.

Ferreira-Pereira, L., & Duarte, P. (2021). *The European Union and China's Belt and Road initiative*. Routledge.

Fidelidade. (2025). Fidelidade vende 40% da Luz Saúde ao Grupo Macquarie. https://www.fidelidade.pt

Fundo Monetário Internacional. (2025). *Datasets*. https://www.imf.org

Gaspar, S., & de Haro, F. (2019). Buying citizenship? Chinese golden visa migrants in Portugal. *International Migration*. https://doi.org/10.1111/imig.12621

Gonçalves, A. (s.d.). As relações políticas, diplomáticas e económicas de Portugal com a República Popular da China.

Hofstede, G. (2024). *Country comparison tool*. https://www.hofstede-insights.com

Ilhéu, F. (2019). As perspetivas de cooperação económica entre Portugal e a China. *Anuário da Economia Portuguesa*.

Ilhéu, F. (2020). The global value chains and the evolution of Chinese economic model. *International Relations and Diplomacy*.

Ilhéu, F., & Campos, J. (2021). *Cooperação Portugal – China na industrialização dos PALOP, no âmbito da BRI.* https://doi.org/10.34624/ro.v0i1.26196

INE. (s.d.). *Indicadores estatísticos*. https://www.ine.pt

Leandro, F. J. (2023). The last five decades of Sino-Portuguese relations. *Revista Portuguesa de Estudos Asiáticos*.

Li, Q. (2015). A new blue print for global growth. *Summer World Forum.*

Merics. (2020). https://merics.org/

Meunier, S. (2018). Chinese direct investment in Europe. In *Handbook of the international political economy of China*.

Millennium BCP. (s.d.). *Estrutura acionista*. https://ind.millenniumbcp.pt

Ministério das Finanças & Ministério da Economia. (2025). *Boletim trimestral de economia portuguesa*.

Monteiro, N., Silva, P., & Magalhães, P. (Eds.). (2025). *Portugal in the 21st century*. Routledge.

Mota-Engil. (2026). *Ação Mota-Engil*. https://www.mota-engil.com

Myers, M. (2022). *Going out guaranteed: Chinese Insurers in Latin America*. https://www.thedialogue.org/

Neutel, H. (2023). Câmara de comércio afasta "travão" no investimento chinês. *Jornal de Negócios*.

Pareja-Alcaraz, P. (2016). Chinese investments in Southern Europe's energy sectors. *Energy Policy*. https://doi.org/10.1016/j.enpol.2016.09.034

Pinto Arena, M. (2022). Portugal's challenging relationship with China. *The International Spectator*. https://doi.org/10.1080/03932729.2022.2064059

Polk, A. (2022a). *CCP Inc. In Portugal: Building on Success - Fidelidade's Presence beyond Portugal*. https://www.jstor.org

Polk, A. (2022b). *CCP Inc. In Portugal: Critical Context of Fosun's Success with BCP Millennium*. https://www.jstor.org

Polk, A. (2022c). *CCP Inc. In Portugal: Fosun and CCP Inc.'s Growing Presence in the Portuguese Financial Sector*. https://www.jstor.org

Polk, A. (2022d). *CCP Inc. in Portugal: Laying the Groundwork: The Contours of China's Portugal Bailout.* https://www.jstor.org

Portugal se sumará con un puerto estratégico a la Ruta de la Seda china. (2018). *EFE News Services*.https://www.proquest.com/wire-feeds/portugal-se-sumara-con-un-puerto-estrategico-la/docview/2139175521

Raimundo, A., Stavridis, S., & Charalambos, T. (2021). Eurozone crisis impact. *Journal of European Integration*.

Ramos, P. (2021). Investimento chinês em Portugal e na Itália e as suas repercussões na União Europeia. https://doi.org/10.23906/ri2021.71a05

Rangel elogia en Pekín el papel de la inversión china en el desarrollo económico portugués: China Portugal. (2025). *EFE News Services*. https://www.proquest.com/wire-feeds/rangel-elogia-en-pekin-el-papel-de-la-inversion/docview/3180805739

REN. (s.d.). *Governo da sociedade*. https://www.ren.pt

Rhodium Group. (2020). https://rhg.com/china/

Rocha, Á. (2026). *China será a primeira economia do mundo*. https://www.sabado.pt/

Rodrigues, C. (2017). Chinese investment in Portugal. In *Chinese investment in Europe*.

Rodrigues, C. (2021). Portugal, Nova Rota da Seda e rivalidade sistémica: Contradições e dilemas. *Rotas a Oriente 1*.

Santos, T., Castro, P., & Andreouli, E. (2023). Golden visas and citizenship. *Ethnic and Racial Studies*. https://doi.org/10.1080/01419870.2023.2172352

Santoso, R. B., Muttaqin, R., & Dwi Fauziansyah, M. (2025). *"Great power style" in China's economic diplomacy: A case study of China–Portugal economic relations*. *Global Strategis*. ttps://doi.org/10.20473/jgs.19.2.2025.309-330

SEF. (s.d.). *Estatísticas*. https://sefstat.sef.pt

Teixeira Duarte. (2019). Comunicado. https://www.teixeiraduarte.pt

Teixeira Fernandes, J. P. (2020). Chinese economic diplomacy. *Public Administration*. https://doi.org/10.1002/pa.2203

Thompson, J. (2022). A guide to abductive thematic analysis. *The Qualitative Report, 27*(5), 1410–1421.

Xe. (s.d.). https://www.xe.com

Yu, Y., Chiu, Y.-B., & Hsiao, C. Y.-L. (2025). Effect of China's outward FDI. *Emerging Markets Finance and Trade*. https://doi.org/10.1080/1540496X.2025.2500450

ANEXO 1

Empresa 1 – EDP Renováveis

Perfil do entrevistado: *Project Manager* da EDP Renováveis

Quais considera terem sido as principais razões para a escolha de Portugal como destino de IDE na Europa?

Acredito que foi, na verdade, uma combinação de dois fatores. Um deles é que a aquisição foi oportunista. Aconteceu durante a crise financeira que atingiu a Europa, especialmente o sul da Europa, numa altura em que o governo português teve de privatizar muitos dos seus ativos estatais para a superar. A EDP foi um deles. Antes disso, a EDP era uma empresa estatal que geria de forma verticalmente integrada desde a produção até ao retalho. Portanto, foi oportunista no sentido em que houve uma abertura e creio que a CTG a aproveitou. Diria que, embora surjam oportunidades em muitos países, mas porquê Portugal? A CTG vê Portugal como um país europeu que tem metas de energias renováveis muito agressivas, existindo já sinais de que estão a trabalhar arduamente nesse sentido. Creio que veem cada vez mais que a Europa está a falar a sério e que há uma grande ênfase na transição para as renováveis. Considero que Portugal é abençoado com recursos substanciais em comparação com os países nórdicos. Geralmente, tem um melhor potencial solar, uma menor densidade populacional e a população, em geral, é mais recetiva à implementação de renováveis. De facto, penso que Portugal é hoje em dia um dos países europeus com uma das maiores percentagens de energia renovável.

O que é que a China mais valoriza a EDP enquanto empresa? Considera a EDP Renováveis um modelo de sucesso para o seu investimento global?

Penso que, em retrospetiva, foi um sucesso. Creio que a EDP Renováveis foi estabelecida em 2007 e, ao longo destes 18 anos, vimos o portfólio da EDP a crescer substancialmente, abrangendo agora cinco continentes. Começou na Europa, passou para a América do Norte, América do Sul e agora está na Ásia-Pacífico. Considero que foi um bom reforço para o plano da CTG em expandir a sua presença no estrangeiro. Quando estive presente em reuniões com o pessoal da CTG, eles mencionaram que, através da colaboração com a EDP, compreenderam melhor as condições locais. Deram o exemplo específico do Brasil. Começaram por entrar como grandes co-investidores da EDP e, consequentemente, expandiu-se para o Brasil, o que lhes permitiu ver em primeira mão como o Brasil funcionava. Subsequentemente, creio que através dessa experiência e desse conhecimento, eles (CTG) avançaram para a criação da sua

própria equipa no Brasil, captando oportunidades onde a EDP poderia não estar disposta a fazê-lo. Penso que, sendo a EDP uma empresa global de renome, permite à CTG expandir a sua rede, aumentar a sua presença e compreender melhor as condições locais, o que lhes permitirá, posteriormente, a sua expansão por conta própria.

Na sua opinião, como é a troca de competências técnicas entre engenheiros e gestores chineses e portugueses? Considera que é uma relação mutuamente benéfica?

Eu diria que, mais do que o apoio técnico, seria o lado comercial. Por muito que haja envolvimento na vertente técnica, a ligação e o compromisso mais forte esto na vertente comercial. Fusões e aquisições, entrada em mercados, análise de mercado e por aí fora. Essas são as causas. Porque, no fim de contas, a CTG faz muito mais projetos solares na China e projetos eólicos e hídricos do que a EDP. Portanto, não creio que eles precisem de aprender mais competências técnicas connosco (EDP), mas trata-se antes da estrutura comercial e das condições dos mercados nos quais a EDP está envolvida.

Como avalia o papel do IDE chinês na estabilização da EDP durante o período em que Portugal necessitava urgentemente de capital externo?

Penso que foi valioso. Foi um passo crítico de apoio à EDP durante esse período da crise. A CTG nunca desconfiou das capacidades de EDP desde que o investimento ocorreu. Penso que se mantiveram connosco nos bons e maus momentos e, de facto, pelo que tenho ouvido dos próprios diretores, estão satisfeitos com a colaboração, consideram-na mutuamente benéfica e a ligação continuará, pelo menos num futuro próximo.

Além do capital financeiro, que competências técnicas específicas ou inovações tecnológicas é que a China trouxe para a modernização do setor energético português?

Sei que a CTG faz muita inovação e que colabora com a EDP na frente da inovação. Para realizar investigação conjunta, criaram laboratórios de investigação, focados no solar e no eólico, que são os pontos fortes da EDP. Sei que isso está a acontecer nessa frente, mas não estou tão familiarizado com os detalhes específicos.

Na sua perspetiva, qual é a diferença fundamental entre investir em infraestruturas de grande escala, como a energia, versus investir noutros setores em Portugal?

Penso que é a forma como o negócio das energias renováveis é construído. É um jogo de longo-prazo. Não se obtém retornos muito elevados de imediato, uma vez que são avaliados ao longo de períodos superiores a 20 anos. Ao contrário do setor da imobiliária, onde se pode comprar e vender muito rapidamente, ou de outros setores onde os retornos são maiores, penso que as energias renováveis são uma aposta de longo-prazo. Como o modelo de negócio consiste em pedir dinheiro emprestado para construir projetos, o retorno de um projeto serve para apoiar o projeto seguinte e assim sucessivamente. É assim que o negócio das energias renováveis é construído, em geral, por todo o mundo. Toda a gente pede dinheiro emprestado, a menos que a própria empresa tenha uma produção de energia através de combustíveis fósseis que gere rendimentos muito fiáveis ao longo de grandes períodos. É aí que se pode colher parte desse dinheiro para as renováveis. As renováveis são um pouco mais incertas. Se estiver exposto ao mercado grossista, verá uma enorme variação em termos de preços de eletricidade, o que traz também risco para o perfil do projeto. Portanto, eu diria que é uma aposta de longo-prazo e penso que se deve olhar para um horizonte de 20 anos para avaliar a rentabilidade do negócio.

Como acha que a EDP está posicionada na Iniciativa Cinturão e Rota? Acha que Portugal é visto como um elo fundamental entre a China, o Atlântico e os mercados lusófonos?

Não tenho ouvido muitas notícias sobre Portugal desempenhar esse papel estratégico na iniciativa. Posso estar enganado, mas quando falar sobre a iniciativa, esta foca-se mais na Ásia Central, no Sudeste Asiático e em África.

Como têm sido recebidos os investidores chineses pela sociedade e pelos intervenientes institucionais portugueses?

Eu diria que os chineses continuam muito empenhados em expandir a sua presença na Europa. Portugal é um dos Estados que tem melhor relação com a China. Do ponto de vista do investimento institucional, penso que a atual tensão tripartida entre os EUA e a China, e entre a UE e a China, coloca alguns desafios. É de esperar que certos países sejam mais cautelosos quanto ao investimento em setores críticos. A energia é considerada um desses setores críticos e sensíveis, pois tem tudo a ver com a estabilidade da rede e o fornecimento de bens essenciais. Atualmente, não vemos uma rutura profunda, mas já se percebe que empresas estatais, controladas pelo estado ou com fortes ligações com o mesmo, como o caso da Huawei, enfrentam desafios ao entrar no mercado europeu com as tecnologias 5G e 6G.

Atualmente, a Huawei continua a consolidar-se como o maior fornecedor de inversores solares, pelo que trabalhamos muito de perto nessa frente. No entanto, daqui para a frente, poderá haver determinados locais ou países que não queiram esse tipo de colaboração ou que não desejem a implementação de ativos chineses no seu território. Nesses casos, teremos de encontrar parceiros alternativos.

Olhando para a próxima década, existem novos horizontes ou áreas de negócio que a EDP e a CTG pretendam explorar em conjunto?

Creio que, do ponto de vista da EDP, o nosso negócio principal continua a ser o solar e o eólico, sendo que vamos agora dar um passo importante no armazenamento de energia. Estes são os três grandes pilares da EDP Renováveis. Obviamente, a EDP enquanto Grupo também tem a vertente não renovável, incluindo a gestão da rede em Portugal, Espanha e Brasil. Além disso, também exploram alguns negócios de *Business to Customer*, como painéis solares para telhados, veículos elétricos e por aí fora. Vemos estas áreas como oportunidades para expandir a nossa presença. Em termos de combustíveis fósseis, estamos a tentar afastar-nos deles. Portanto, eu diria que qualquer colaboração futura com a CTG se focará nestas áreas-chave: solar, eólico, armazenamento de energia, bem como os negócios voltados para o consumidor final.

O que diria aos cidadãos portugueses que possam ter algumas dúvidas em relação ao real impacto e às intenções dos investimentos chineses no país?

Eu diria que há valores e benefícios que os chineses trazem para Portugal e especialmente no que concerne às energias renováveis. A China está a liderar por uma margem larga em termos de capacidade, tecnologia, maturidade e capacidade de reunir todos estes ativos num período muito curto. Portanto, do ponto de vista das energias renováveis, creio que é importante para Portugal manter uma colaboração estreita com a China. Penso que precisamos de estar mais abertos a colaborações conjuntas em outros países também. Acredito que isso é válido tanto para Portugal como para outras partes do mundo.

Empresa 2 – REN (Redes Energéticas Nacionais)

Perfil do entrevistado: CEO da REN Portgás

Quais considera terem sido as principais razões para selecionar Portugal como um destino de IDE prioritário na Europa?

Existem três razões. A primeira é desde logo o facto de nós já termos uma relação com a China de longa data, as relações Portugal-China historicamente terem corrido bem e a forma como Macau foi entregue ao governo chinês. Portanto, existe um tom positivo na relação entre os dois países. O segundo fator tem a ver com o facto de Portugal ser um dos países na UE com economia à data mais frágil. Era um país cujo era muito bem-vinda a entrada de massa monetária externa que não fosse de génese europeia, uma vez que essa já estaria garantida ao abrigo dos fundos europeus. A terceira razão era porque por volta dos anos 2009-2010, Portugal teve uma crise de dívida soberana que afetou muito as finanças públicas. Era necessária a entrada de divisas que suportassem a dívida, para que Portugal entrasse em *default.* Um dos países que melhor se posicionaram para ajudar Portugal, com contrapartidas, evidentemente, foi a China. Isto do lado das necessidades de Portugal. Do lado das vontades do governo chinês, a forma como eu leio, é que sempre existiu uma grande vontade deles em expandir a sua mancha empresarial em vários setores, a nível mundial. No caso da Europa, Portugal apresentava-se como uma boa porta de entrada pelas três condições que abordei há pouco. Acho que mesmo do ponto de vista diplomático a entrada da China em Portugal foi algo que foi bem visto e bem conduzido pelo governo português da altura e até hoje não tem representado um problema, antes pelo contrário, tem-se apresentado como uma solução de equilíbrio.

O que a China mais valoriza a REN enquanto empresa? Considera a empresa um "modelo de sucesso" para os seus investimentos globais?

Esta é uma opinião pessoal não é necessariamente a opinião da empresa. Eu penso que a forma como a China vê o investimento na REN é de uma forma positiva. Só sendo positiva é que justificaria o facto de ter permanecido até hoje. Do ponto de vista daquilo que são os investimentos chineses em Portugal é um investimento relativamente pequeno, não é dos maiores investimentos. Tem a vantagem de ser uma aposta numa empresa estratégica com ativos críticos e isso permitia ao governo chinês apresentar este caso como um caso de sucesso a nível europeu. Ou seja, como uma empresa chinesa consegue entrar com capital numa empresa portuguesa. A relação que o Grupo REN tem com o acionista chinês é a mesma relação que tem com os outros acionistas. Nessa matéria não há diferença, a única diferença

é apenas ponderar pela percentagem que detêm na empresa. A REN tem um modelo de governo que independentemente da participação, limita os direitos de voto e, a partir de determinada percentagem de capital, não vale a pena continuar a adquirir porque os direitos de voto estão limitados a uma percentagem definida na própria lei, porque sendo um ativo crítico e estratégico convém dispersar o poder de decisão e o poder de influência pelos vários acionistas, independentemente da estrutura de capital que a sociedade adote. Do meu ponto de vista, a forma como a China deve olhar para o investimento na REN só poderá ser positiva, caso contrário penso que já não estaria no capital.

Na sua ótica, como tem funcionado a troca de conhecimentos técnicos entre gestores chineses e portugueses? Considera esta uma relação mutuamente benéfica?

Eu conheço vários casos de pessoas que viajam da China para Portugal e de Portugal para a China para conhecer as duas realidades empresariais, inclusivamente do ponto de vista tecnológico, e eu acho que tem sido benéfico tanto para a China como para Portugal. Há vinte ou trinta anos atrás existia alguma desconfiança sobre a tecnologia chinesa. Não se percebia muito bem como é que a tecnologia era criada e como é que o conhecimento era gerado. Atualmente, tudo isso está ultrapassado e há um grau de confiança mesmo em sede de concursos para a aquisição de bens e serviços. As regras são as mesmas e as empresas chinesas concorrem ao nível de qualquer outra empresa global, portanto não há nenhuma distinção. Do ponto de vista tecnológico, as empresas chinesas e os produtos chineses quando são apresentados em Portugal são com um grau de certeza e maturidade tecnológica que é perfeitamente comparável com qualquer outra geografia e, neste caso, com tendência para ultrapassar a robustez tecnológica de outras geografias, inclusivamente.

Para além do capital financeiro, que competências técnicas ou inovações tecnológicas específicas acredita que o lado chinês possa ter trazido para a modernização do setor da energia em Portugal?

A gestão do volume. As empresas chinesas em termos de dimensão são muito maiores do que as empresas portuguesas. Os processos na China são sempre de milhares de milhões de operações comparado com um país como Portugal em que são centenas de milhares de operações. Portanto, a gestão do volume de operações é elevada, a gestão do volume de investimento é muito elevada e a gestão da quantidade de energia é também muito elevada. Distâncias mais compridas, potências mais elevadas, capacidades de produção mais elevadas e níveis de consumo mais altos. Portanto, digamos que, à escala, a China é muito maior que Portugal e, portanto, consegue trazer para Portugal um conjunto

de conhecimentos que não temos. Isto permite com que Portugal antecipe os problemas com base nos outros problemas que a China teve quando quis fazer esse crescimento.

Como sentem os investidores chineses que têm sido recebidos pela sociedade portuguesa e pelas partes interessadas (*stakeholders*)?

Eu não sei exatamente como se sentem, mas diria que muito bem, porque, caso contrário, já teríamos detetado. Em regra geral, as relações ocorrem sempre muito bem. São sempre muito tranquilas, com muita lisura, muita cortesia e são de longo-prazo, portanto, isso só se consegue se ambos os lados estiverem satisfeitos. Diria que os investidores chineses em Portugal estão satisfeitos com a forma como são recebidos. Foi um processo, mas hoje não tenho dúvidas que há muitos setores da economia portuguesa que tem capital chinês perfeitamente estabilizado e com ganho para ambas as partes.

Como está a REN posicionada dentro da Iniciativa Cinturão e Rota?

Eu não tenho conhecimento suficiente sobre o tema. Consigo admitir que em termos geográficos possa estar dentro dessa estratégia, mas não me consigo atrever a responder afirmativamente.

Considera que existe algum entrave geral ou específico nesta área ao investimento?

Em Portugal, não de todo. Inclusivamente, mesmo quando eu me reporto a casos como a tecnologia 5G, que foi o caso mais recente de tentar controlar a entrada de empresas e tecnologias chinesas na Europa. Diria que, se porventura essa decisão tivesse de ser tomada hoje, não sei se a decisão teria sido a mesma ao nível do governo central da UE. Acho que os estados-membros depois adotaram essa política nesse caso muito específico, por um receio que foi criado de uma forma fundada ou infundada. Não creio que a resposta a esse bloqueio teria sido a mesma. Fora esse bloqueio, não conheço outros.

Olhando para a próxima década, existem novos horizontes ou áreas em que acha que poderiam explorar em conjunto?

Há sempre oportunidades, quanto mais não seja porque o acionista chines que está presente na REN é uma empresa global muito grande e onde a REN poderá ajudar com o seu *know-how* específico daquilo que leva Portugal. Eu diria que para a REN existem oportunidades que podem ser oferecidas pelo acionista chinês. Penso que isso é algo que está desde o início previsto nas relações entre as duas companhias, mas é um diálogo entre acionistas e que ocorre em sede própria, portanto em sentido lato consigo imaginar que exista oportunidades. Em sentido estrito, essas oportunidades são discutidas em

petit comité para que se tomem essas decisões. Mas em sentido lato, é evidente dada a dimensão da China State Grid. É normal que existam muitas oportunidades para a REN naquilo que é o portfólio de oportunidades da China State Grid. É fácil perceber que existem, basta a dimensão relativa ser tão diferente. Estamos a falar de uma empresa onde trabalham mais de 1,5 milhões de pessoas e a REN é uma empresa que terá aproximadamente 800 pessoas. Há, efetivamente, para além de uma boa relação, oportunidades interessantíssimas.

Tem algum comentário final que ache relevante para a minha tese?

Olhando para os últimos três anos da economia mundial e a forma como o mundo se está a organizar por blocos, passou a existir um maior equilíbrio nos últimos três anos da forma como a Europa olha para a plataforma americana e a plataforma oriental. A Europa encontra-se a meio e vai ter de conseguir encontrar um equilíbrio melhor do que se encontrava. Isso vai ser um desafio que a Europa vai ter de saber gerir e acho que aí existem oportunidades de conseguir conviver no seio das duas plataformas, será uma postura que a Europa vai ter de adotar. Consigo imaginar que daí existam mais oportunidades para intensificar as relações comerciais entre a China e a Europa.

Empresa 3 – Millennium BCP

Perfil do entrevistado: Gestor de Portfólio na Millennium BCP

Quais considera terem sido as principais razões para selecionar Portugal como um destino de investimento prioritário na Europa?

O Millennium BCP é um banco que sofreu bastante na altura da crise financeira. Com a crise e com a falência da BPP e do Espírito Santo, Millennium BCP começou a receber muitos ataques (por parte de acionistas que estão contra esta empresa) e fez com que o preço de mercado tenha sido desvalorizado. Acredito que esta nova oportunidade de investimento que os acionistas chineses tiveram foi devido ao preço bastante desvalorizado, com a economia que estava a recuperar. O preço estava bom para investir, relativamente aos ativos e à quota de mercado que tinha.

O que a China mais valoriza no setor da banca em Portugal?

Quando vejo os acionistas chineses a virem para o setor da banca em Portugal, considero como uma perspetiva de diversificação. A banca é um dos setores que consegue gerar sempre muitas receitas e é um setor bastante sólido em Portugal, com rácios de rendibilidade e de recursos de dívida bastante benéficos comparativamente com outras economias. Aconteceu esse investimento também porque nessa altura o Millennium BCP estava a precisar, pois teve uns anos bastante difíceis. La está, é um setor onde se consegue fazer dinheiro de forma mais fácil. É um país onde as pessoas ainda não possuem muita literacia financeira, o que faz com que os bancos possam ter uma alavancagem com os seus clientes. O Millennium BCP no setor financeiro em Portugal está muito bem posicionado como um banco de setor privado.

Na sua ótica, como tem funcionado a troca de conhecimentos técnicos entre gestores chineses e portugueses? Considera esta uma relação mutuamente benéfica?

A direção executiva é toda composta pelos portugueses. O apoio por parte de acionistas chineses é mais na base de traçar objetivos, quem o executa é sempre a parte da direção executiva. Não vejo uma comunicação muito direta entre estas duas partes quanto à gestão da empresa. É muito por objetivos, quem tenta gerir e concretizar o dia-dia é a direção. Os acionistas entraram com dinheiro, mais na ótica do apoio financeiro. O Millennium BCP já tem uma marca muito antiga e elitista. É um banco que tem bastante qualidade no seu serviço, o que faz com que tenha essa quota e perspetiva de mercado. À

partida, os acionistas não tendem a entrar a querer mudar a direção do banco, mas sim dar o apoio financeiro.

Para além do capital financeiro, que competências técnicas ou inovações tecnológicas específicas acredita o lado chinês ter trazido para a modernização do setor da banca em Portugal?

O Millennium BCP é um banco muito antiquado e conservador, o que se deve também à faixa etária dos colaboradores. Não vejo nenhuma inovação tecnológica do Millennium BCP por parte dos acionistas.

Como tem sido recebido os investidores chineses pela sociedade portuguesa e pelas partes interessadas (*stakeholders*)?

Eu acho que não há muita perceção por parte da sociedade portuguesa. Não estão muito a par das empresas que têm acionistas chineses, porque de certa forma também é muto *high-level*. "Os acionistas chineses compraram o Millennium BCP" talvez apareça nas notícias, mas tem de ser uma pessoa que está muito interessado na área para perceber que há realmente uma mudança global, um crescimento bastante significativo de posse das empresas para os investidores chineses. Acho que a perceção generalizada é muito reduzida.

Como está o Millennium BCP posicionada dentro da Iniciativa Cinturão e Rota?

Não temos informação de que esteja dentro da iniciativa.

Qual é o caminho que acha que o Millennium BCP e a Fosun pretendem seguir num futuro próximo?

O objetivo de todas as empresas, especialmente na área da banca é gerar mais lucro. Contudo, é influenciada pelo contexto macroeconómico, ou seja, pelas taxas de juro. Isto acaba por ser o maior impacto que tem no setor financeiro. Consigo ver agora uma inovação na banca, impulsionado pelos novos concorrentes, como a Revolut e outros bancos digitais, que estão a levar muito a quota de mercado. O caminho que se segue é a inovação digital, tecnológica e dos colaboradores.

Olhando para a próxima década, existem novos horizontes ou áreas que acha que poderiam explorar em conjunto entre a China e Portugal dentro do setor?

É um pouco complicado, pois depende do panorama geopolítico. A Europa está a sofrer bastante com a China. Por exemplo, a maior economia europeia é alemã, o maior setor económico da maior economia

europeia é o setor automóvel. E o setor automóvel tem sofrido bastante. Existem fábricas a fechar e receitas a diminuir e isto causado principalmente pela entrada agressiva das marcas chinesas neste setor. Mas também existem outras, como por exemplo no setor têxtil, o que faz com que exista até uma deflação de preços. Por muito tempo, as pessoas pensavam que os produtos chineses eram baratos e de fraca qualidade, mas atualmente já está a chegar a um nível que em termos tecnológicos são muito superior à da Europa e em termos de qualidade é equiparada. Na minha opinião é muito difícil haver uma colaboração entre a Europa e a China. São culturas diferentes. Tem também a pressão por parte dos EUA.

Empresa 4 – Grupo Salvador Caetano

Perfil do entrevistado: Especialista no Grupo Salvador Caetano

Embora o Grupo Salvador Caetano não tenha IDE chinês de forma direta, representa a BYD em Portugal. Quais foram os principais fatores que levaram à escolha da BYD como parceiro estratégico no segmento da mobilidade elétrica?

Neste momento tem várias marcas em expansão para o mercado português. A BYD é uma das marcas que eu represento de forma indireta. O Caetano BYD é o retalho e depois temos a BYD Portugal que é quem coordena o negócio com a China, em Portugal. Nós recebemos as instruções da BYD Portugal e da BYD Europa, os quais estão alinhados com os *headquarters* diretamente da China. Atualmente a BYD enquanto marca não tem produção em Portugal. O seu negócio passa por entrar em acordo, ao nível do mercado português, com grupos de automóveis para passar os produtos e depois nós é que os vendemos. Basicamente, eles vendem-nos os carros e nós revendemos ao consumidor final. A decisão da BYD em trabalhar com o GSC também advém da grande experiência e maturidade que o Grupo tem no mercado português. Confia no nosso Grupo como parceiro e para expandir a sua marca em Portugal. A China tem trazido também mais marcas para Portugal ao longo destes anos, como o caso do Zeekr, X-Peng e a DongFeng. Efetivamente, o GSC está a trazer para si já com o *know-how* de ter trazido a BYD e as outras marcas chinesas para Portugal. As marcas chinesas olham para o GSC como uma solução a curto e médio-prazo para serem inseridas no mercado português. A BYD está a expandir-se muito em termos de quotas de mercado em Portugal. Tem tido uma boa recetividade por parte do cliente português. Um dos grandes problemas é o facto de não haver ainda produção cá em Portugal. Dentro do mercado português tem outras marcas que também trabalham com a BYD e todas trabalham com a BYD Portugal. Mas foi o GSC que iniciou esta expansão para Portugal. A BYD Portugal detém uma percentagem de participação do GSC, mesmo não sendo a maioritária, a marca confia tanto na nossa empresa que temos oportunidades em tomar decisões.

Na sua perspetiva, que vantagens competitivas as marcas chinesas, como a BYD, trazem atualmente ao mercado europeu e português?

Quando falamos dos produtos vindos da China (automóveis) temos muito em consideração a questão tecnológica. Porque o que a China traz para o mercado é uma expansão tecnológica. O nosso mercado é relativamente pequeno comparativamente com os dos outros países. A BYD diferencia-se no mercado português tal como nos outros mercados porque produz as suas próprias baterias, existindo quase uma

verticalidade total no que diz respeito às suas viaturas. Tem uma plataforma própria de desenvolvimento de carros elétricos e na prática exportam a engenharia das viaturas e o *software* (a tecnologia).

Como avalia a cooperação entre a equipa portuguesa do GSC e a estrutura internacional da BYD? Existe troca de conhecimento técnico ou organizacional?

A nível de conhecimento técnico a marca tem as suas particularidades. Ao nível de gestão, o GSC tem a sua experiência. Já tínhamos o Toyota que entrou no mercado português através do GSC. E agora, com a BYD, dá também confiança a outras marcas em escolher o GSC para avançar com a expansão. Já existe a experiência e o *know-how* de como fazer as coisas, tanto a nível de venda como de pós-venda e da gestão de expetativas do cliente. O que tenho reparado ultimamente é que as expectativas do consumidor português perante as marcas chinesas são bastante elevadas e, devido a isso, muitas das vezes não conseguimos ir ao encontro dessa mesma expetativa. A marca tem uma campanha de marketing bastante forte especialmente na parte tecnológica dos carros e, por ser um produto novo, as pessoas ficam curiosas e criam uma expetativa demasiado elevada. Os carros são muito bons, mas as expetativas dos portugueses quando compram um carro chinês é que pensam que estão a comprar uma "nave espacial". Temos ainda poucos anos de experiência com as marcas chinesas, mas isto tem tudo a ver com a maturidade do mercado português. Lidar com o importador, os *headquarters* da China às vezes são complicados. Efetivamente, a BYD quer ser a melhor naquilo que diz respeito ao mercado dos veículos elétricos. Um dos exemplos que eles seguem é o Toyota, cujo oferece uma grande experiência no que concerne o carro em si (produto) e o pós-venda (que é extremamente importante para manter o cliente fidelizado à marca). Portanto, juntando o melhor destes dois mundos, temos um cliente que acredita na marca e que está suscetível a mudanças na marca em si. A BYD quer seguir este modelo de excelência no que diz respeito à qualidade. A expetativa é tornar a marca BYD a longo e médio-prazo numa marca de referência na Europa de carros elétricos. Queremos que sejam os próprios clientes a recomendar a todos aqueles que estão à sua volta. Não há nenhum marketing melhor do que a experiência pessoal. Os anúncios em que se gasta milhões de euros a fazer-se não são melhores do que este tipo de marketing. Portanto, a BYD tem muito este foco, ou seja, a experiência que o cliente tem deste o início do processo até ao final. Todas estas diretrizes vêm diretamente da China e passam pela BYD Europa para serem implementadas a nível da rede europeia. Está bastante padronizado nesse aspeto, ou seja, aquilo que é implementado em Espanha, na França ou na Alemanha é o mesmo que aqui em Portugal, seja no GSC ou em outra concessão. O objetivo é o cliente entrar numa concessão aqui em Portugal e na semana seguinte entrar numa concessionária em França e a experiência ser

exatamente a mesma. Obviamente que todos os mercados têm as suas particularidades, o que já tem a ver com a cultura. Por exemplo, na China, se entrar numa concessão da BYD, vai ter alguém à porta a oferecer chá. Em Portugal, isso talvez não seja possível, não há muita gente a tomar chá, poderia haver uma adaptação para o café, o que é o que nós oferecemos sempre. Na China, estão habituados a beber o chá e nós aqui o café. Mas se fosse na Inglaterra isso já poderia funcionar porque lá também existe uma cultura de chás. Existe uma adaptação à cultura nesses aspetos, mas as diretrizes enquanto marca são as mesmas.

Considera que a entrada de marcas chinesas no mercado português tem alterado a dinâmica competitiva do setor automóvel? Se sim, de que forma?

As marcas chinesas vieram de uma forma em que as marcas tradicionais (Renault, Peugeot, entre outros) não estavam habituadas. As marcas tradicionais também começaram a criar veículos elétricos para não perder quota de mercado. Contudo, a entrada de marcas chinesas no mercado trouxe uma coisa a qual os portugueses não estavam muito habituados e isto também tem a ver com a estratégia das empresas chinesas que estão aliadas àquilo que é a estratégia da China enquanto país (exportar muito para o mercado europeu). O mercado europeu também tem tomado algumas medidas para que não haja uma massificação de produtos chineses na Europa por causa dos seus preços que são muito competitivos em relação às marcas tradicionais, tendo em conta ao poder de compra dos portugueses e europeus. As empresas chinesas fazem preços muito competitivos. Se compararmos a nível tecnológico dos veículos (autonomia, materiais, etc.) e o preço-qualidade, as marcas chinesas são muito superiores. As marcas chinesas entraram no mercado de forma muito agressiva. É a estratégia de qualquer marca chinesa quando entra no mercado europeu ou português. Entram mesmo para investir. As marcas tradicionais tiveram de se adaptar. Umas já o fizeram e outras ainda demoraram a reagir. Isto também justifica a diminuição de preços no que toca aos carros elétricos. Com a entrada de marcas chinesas, as marcas tradicionais tiveram de descer um pouco os seus preços. Uma das coisas que a China trouxe de positivo quando entrou no mercado dos carros elétricos foi a competitividade. A China tem muito mais agilidade em alterar quando algo não funciona tanto a nível do produto ou dos processos. É bom ter esta competitividade não só em termos de preço, mas também em termos de qualidade do produto. Quando uma empresa china melhora num certo aspeto, a empresa europeia, de modo a querer ganhar quota de mercado, vai trabalhar para oferecer um produto melhor e vice-versa, subindo sucessivamente de patamar.

Como tem sido a recetividade dos consumidores portugueses relativamente às marcas de automóveis chinesas? Nota evolução na perceção do mercado?

Neste momento, existem duas marcas chinesas em Portugal com grande dimensão, que são a BYD e a X-Peng. A BYD neste momento é a empresa que produz mais carros elétricos no mundo, aliado ao marketing que é feito e ao produto que chega, fazendo com que o consumidor português fique curioso com o produto. Querem saber se o produto é efetivamente aquilo que lhe estão a vender a nível de marketing ou se não é tão bom como aquilo que é dito. O consumidor português também tem essa desconfiança perante as coisas novas. Efetivamente, temos tido uma boa recetividade a aquilo que diz respeito ao produto e, por isso, a BYD cada vez mais tem estado nos *top* 5 de marcas mais vendidas a nível nacional e estima-se que vai crescer três vezes mais face àquilo que foi no ano passado. É um bom sinal quando o consumidor português aceita bem o produto. Tem uma qualidade superior em termos de componente de viaturas, o que o consumidor português valoriza bastante. Não em termos de exterior, porque as marcas tradicionais têm carros com aspetos melhores (mais desportivos, com linhas mais arrojadas). Nesse aspeto, as marcas chinesas ainda vão aprender muito com as empresas europeias. Contudo, para além do exterior, o consumidor português também valoriza muito o conforto do interior do carro. Efetivamente, as viaturas chinesas oferecem menos plástico nos carros (o que dá uma dinâmica diferente), com pouco ou nada de plástico no interior das viaturas. São mais compostas por pele sintética e forros em tecido. Comparando isto e a qualidade-preço temos a combinação perfeita. Em termos de aspeto físico é uma questão discutível, mas existem versões de BYD em que estão bastante dentro da estética do consumidor europeu. Além disso, existe a parte tecnológica (*software*) que mais surpreende os consumidores, que comparam os produtos e percebem que é um produto que compensa muito a longo-prazo, como já falei, em termos de autonomia e em termos de degradação das baterias. A BYD recentemente alargou o período de garantia para 8 anos, o que indica a confiança que a empresa tem perante a sua marca.

Identifica algum tipo de entrave regulatório, cultural ou competitivo à expansão das marcas chinesas no setor automóvel português?

A nível cultural penso que estão no processo de adaptação, pois é algo que demora tempo. São culturas diferentes em que a operação funciona de forma diferente. Se aplicassem tudo o que fazem na China aqui em Portugal, talvez não iriam funcionar. Vou dar um exemplo muito prático. Normalmente, quando o consumidor português entra numa concessão, não gosta muito de ser seguido pelos funcionários. Gostam de entrar e ver o produto, caso tiver interessado, questiona de uma forma geral. Isso na China

é impensável. Na China, o cliente entra na concessão, recebe chã e um acompanhamento personalizado desde o momento que entra até ao momento que sai. São culturas diferentes, nenhum está certo ou errado. O que fazemos muitas das vezes é sugerir à marca a nossa ideia de como fazer as coisas dentro do nosso mercado, depois fazemos o teste e apresentamos os resultados para mostrar que funcionam. A própria China também tem muita noção das diferenças culturais. A nível de regulamentação, temos assistido a UE a combater um pouco os produtos chineses. Agora já não acho que haja tanto por questões geopolíticas porque a China é um parceiro forte e há muitos países que colaboram com a China. Em Portugal, desde que a China cumpra os requisitos europeus, por norma não há entrave. Funciona como as outras marcas desde que apresentem o cumprimento dos requisitos, Portugal segue muito pelos padrões europeus.

Vê potencial para o aprofundamento da cooperação entre grupos portugueses e fabricantes chineses no futuro? Se sim, em que áreas?

Portugal tem muita falta de produção na sua indústria. Temos uma indústria muito parada, não há grande desenvolvimento. Portugal está muito ligado ao setor terciário dos serviços. Tem protocolos comerciais com a China e seria muito vantajoso se a produção passasse para Portugal. Neste momento, tudo que está relacionado com peças, vêm diretamente da China e isso pode demorar algum tempo a chegar, o que traz entraves a nível logístico em processos de pós-venda. Há frequentemente ruturas de *stock* porque os componentes vêm diretamente da China. Acho que a China não iria recusar esta proposta porque tem interesses económicos. Portugal tem o *know-how* e pessoas qualificadas para isso. Seria um polo estratégico a nível da fabricação de peças. A produção já existe na Europa, mas para a escala que é a BYD não é o suficiente, por isso que Portugal poderia ser um polo estratégico e usufruir desse protocolo que já existe.

Empresa 5 – Fidelidade

Perfil do entrevistado: Especialista na Fidelidade

Quais considera terem sido as principais razões para selecionar Portugal como um destino de investimento prioritário na Europa?

O Grupo Fosun é um Grupo que tem uma participação em Portugal não só na Fidelidade, mas também na Luz Saúde e na Millennium BCP, o que reforça a sua presença e a oferta integrada de serviços. A Fosun detém cerca de 85% das ações da Fidelidade. Sendo que a empresa está dividida por quotas. A Fidelidade não tem só um dono, mas sim está dividida pelos acionistas. Relativamente aos acionistas chineses, eles entraram em 2014 num contexto de privatizações promovidas pelo Estado Português após a crise financeira na zona euro. Era a altura da recessão, uma altura ideal para os investimentos. A compra das ações da Fidelidade ficou por um valor de cerca de um mil milhão de euros e foi vista pelos investidores como uma oportunidade estratégica de adquirir um operador dominante num mercado europeu estável. Também fazia parte da sua estratégia a expansão e a diversificação do seu negócio para o mundo, por isso, viu Portugal como uma porta de entrada para a Europa e para os países que falam português. Também escolheram Portugal pela proximidade cultural dos dois países, devido à boa relação que sempre teve com a sua ex-colónia Macau.

O que a China mais valoriza na Fidelidade enquanto empresa? Considera a Fidelidade um "modelo de sucesso" para os seus investimentos globais?

Na minha opinião, acredito que sim. A Fidelidade é uma empresa rentável. Acredito que se fosse o contrário disso, a Fosun teria vendido as suas ações já em 2016. Historicamente, os dois países têm uma boa ligação e isso é muito valorizado. As ligações que temos com a China são bem maiores do que com os EUA em muitos campos.

Na sua ótica, como tem funcionado a troca de conhecimentos técnicos entre gestores chineses e portugueses? Considera esta uma relação mutuamente benéfica?

O Grupo Fosun tem um aspeto muito positivo comparativamente com outos investidores. Por exemplo os acionistas americanos, os quais chegam e ocorre muitos despedimentos. Isso foi um dos fatores ao qual foram eles quem conseguiram ficar com a parte das ações. Ao contrário dos americanos, os chineses habituam-se e respeitam a cultura onde estão a investir, muito diferente do estilo americano, o qual querem impor uma cultura sobre a empresa. O que nós sentimos com a Fosun é que apesar deles

terem investido, a gestão manteve-se portuguesa. Não interferem no planeamento, respeitando o espeço e quem conhece o mercado. A única coisa que difere é que grande parte dos dossiers financeiros e a contabilidade da empresa (gestão de ativos de desempenho da empresa) ficam nas mãos da Fosun. Há um aspeto que foi impulsionado pela própria Fosun, a internacionalização da empresa, nessa parte foram eles que tomaram a iniciativa e tinham como objetivo que isso sucedesse.

Como avalia o papel do IDE chinês na estabilização da Fidelidade durante o período em que Portugal necessitava urgentemente de capital externo?

Acredito que naquele momento era uma questão de liquidez. Estávamos em dívida e tínhamos de ter forma para combatê-la e arranjar dinheiro. Acredito que nesse campo, a China tenha tido um papel fundamental. Trouxe bastante estabilidade à empresa e ainda permitiu alguma modernização ao levar o mercado para o estrangeiro através da internacionalização.

Como sentem os investidores chineses que têm sido recebidos pela sociedade portuguesa e pelas partes interessadas (*stakeholders*)?

Para esta pergunta pode ter várias respostas. Como cidadão e como colaborador da empresa, numa uma visão mais aberta, posso dizer que existem pessoas que apoiam muito o investimento e consideram-no algo positivo e eu própria tenho essa mesma perspetiva pelos resultados obtidos até hoje. É um povo que tem uma história connosco, por isso, vejo com "bons olhos". Além disso, não acredito que a economia possa funcionar bem à base do protecionismo. Mas acredito que haja alguma parte da população ainda bastante séptica ao investimento, pois vê este investimento como forma da China controlar Portugal. Depois ainda deve haver pessoas que não pensam muito sobre o assunto e, por isso, não têm nenhuma perceção. Tendo em conta que a gestão continua "portuguesa", não dá para "sentir na pele" as mudanças.

Como está a Fidelidade posicionada dentro da Iniciativa Cinturão e Rota?

É um pouco difícil responder a essa pergunta. A Fosun é uma empresa privada, ou seja, não faz parte do governo chinês. Nessa ótica, não vejo uma relação muito direta, contudo, cabe à Fosun e ao governo chinês decidir quais são as suas estratégias de política externa. Da nossa parte não temos nenhuma informação direta sobre isso.

Considera que existe algum entrave geral ou específico na área dos seguros ao investimento?

O setor dos seguros em Portugal está bastante consolidado, considero bastante mais do que área da banca, inclusive. O único exemplo que correu menos bem foi com a Tranquilidade que estava sob as mãos dos americanos e cometeram más práticas para que isso tivesse acontecido. Em termos burocráticos é um processo bastante complicado em Portugal. As taxas de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas aplicadas são bastante elevadas na Europa em geral. Acho bastante benevolente por parte da China querer investir em Portugal nessa dinâmica, pois existem Estados muito mais apetecíveis do que o Estado Português. Creio que o que impulsionou nesse aspeto foi o passado histórico e a proximidade histórica. Acho que por essa razão, os chineses conseguem adaptar-se mais facilmente ao Estado Português. Além disso, não consigo ver outras razões que possam travar o investimento.

Olhando para a próxima década, existem novos horizontes ou áreas que acha que poderiam explorar em conjunto?

Eu acredito que podem explorar outras áreas geográficas para expandir o negócio da Fidelidade, pois só Macau é pouco. Podemos explorar primeiro a China continental e depois, numa perspetiva ambiciosa, explorar mercados europeus. Mas temos de ter em atenção que o Japão tem presença bastante forte na área dos seguros, sendo uma concorrente bastante forte.

Empresa 6 – Luz Saúde

Perfil do entrevistado: Especialista na Luz Saúde

Quais considera terem sido as principais razões para selecionar Portugal como um destino de investimento prioritário na Europa?

A Luz Saúde é uma das maiores empresas privadas na saúde em Portugal. Somos um Grupo com presença em vários locais no país todo, incluindo as duas grandes áreas metropolitanas do Porto e Lisboa. Após a aquisição da Fidelidade, o Grupo Fosun começou a ter controlo sob a Luz Saúde, uma vez que a Fidelidade era acionista maioritária do Grupo. Esse foi o que levou ao investimento. Contudo, acredito que do ponto de vista dos acionistas, existem ainda outros fatores que foram considerados. Em primeiro, o acionista chinês tem um objetivo muito claro de expandir o seu mercado para o mercado europeu. Portugal foi um país que serviu como uma porta de entrada para a Europa, devido também à nossa relação de cooperação histórica. Segundo, o setor da saúde é considerado como um setor resiliente, pois permanece bastante estável face às crises económicas. Por fim, creio também que haja uma sinergia entre a saúde privada e os seguros.

O que acha que a China mais valoriza a Luz Saúde enquanto empresa?

Repetindo um pouco o que já foi dito, acho que o Grupo Fosun valoriza bastante a qualidade dos nossos serviços médicos, o modelo de gestão que adotamos e a sinergia que existe com a Fidelidade. A Luz Saúde serve como um bom exemplo para os acionistas chineses de como se gere um hospital privado de forma eficiente com serviços de alta qualidade. Apesar dos retornos económicos serem bastante importantes, eu considero que para a China, o que eles querem no fundo com o investimento é a aprendizagem, para que possam aplicar nos seus investimentos futuros na Europa.

Na sua ótica, como tem funcionado a troca de conhecimentos técnicos entre gestores chineses e portugueses? Considera esta uma relação mutuamente benéfica?

O Grupo Fosun ao contrário do que a maior parte das pessoas possam pensar, não interfere muito na nossa gestão. Não chegaram e quiseram substituir tudo, quiseram manter a gestão portuguesa, ou seja, continuamos a ter autonomia para tomar decisões operacionais. Permitiram que mantivéssemos as equipas locais, pois acreditam que os locais são as pessoas mais conhecedoras do negócio. Contudo, claro que existe troca de conhecimentos, aprendemos muito com eles e eles connosco. Nós proporcionamos conhecimento relativo à gestão hospitalar privada na Europa, damos a saber os

protocolos clínicos e eles em troca também nos proporcionam conhecimentos em termos de expansão internacional e perspetiva de negócio a longo-prazo.

Como avalia o papel do IDE chinês na estabilização da Luz Saúde durante o período em que Portugal necessitava urgentemente de capital externo?

Quando o Grupo (Fosun) adquiriu a seguradora Fidelidade, passou direta ou indiretamente a controlar a Luz Saúde. Permitiu com que houvesse estabilidade financeira na nossa empresa e que possamos continuar a inovar e melhorar os nossos serviços. O investimento foi crucial para a estabilização da nossa empresa. Nessa altura, o crédito bancário era bastante restrito e o investimento interno era muito limitado devido à recessão. Havia muitas incertezas num setor que é extremamente importante. Tudo melhorou após a entrada dos acionistas.

Como têm sido recebidos os investidores chineses pela sociedade portuguesa?

Na minha opinião pessoal, penso que a receção é mais para o lado positivo, tendo em conta à situação económica em que Portugal se encontrava na altura da crise. Na minha ótica, vejo o investimento como um sinal de confiança na nossa empresa e na economia portuguesa. Penso que a grande parte da população não tem nenhuma perceção, pois a gestão e os cuidados prestados não mudaram desde que entrou o investimento, se alguma coisa mudou foi pela inovação tecnológica gradual que aconteceu de forma natural e gradual. Por essa razão, não creio que haja muita opinião sobre isso, pois a gestão continua a mesma.

Como está a Luz Saúde posicionada dentro da Iniciativa Cinturão e Rota?

Não acho que seja de forma direta, mas de forma indireta penso que possa ser. O setor da saúde não é uma das áreas principais do investimento que a China prioriza de acordo com o seu projeto. Penso que a iniciativa está mais focada nas infraestruturas e nos transportes. Contudo, digo que pode ser indiretamente, porque é uma forma de expandir as suas "pegadas" em diferentes áreas geográficas e reforça a presença da economia chinesa nos vários destinos.

Considera que existe algum entrave geral ou específico na área dos seguros ao investimento?

Sim, existe tanto entraves gerais como específicos na área da saúde. Os entraves aplicam-se de forma geral, ou seja, não porque o investimento é proveniente da China. Em termos burocráticos, os processos de licenciamento e autorizações são extremamente demorados e, sendo na área da saúde, a situação

piora um pouco. Além destes, não vejo outros que possam ser impeditivos específicos para a Luz Saúde, uma vez que a gestão continua a ser portuguesa, cumprindo as normas da UE.

Olhando para a próxima década, existem novos horizontes ou áreas que acha que poderiam explorar em conjunto?

Claro que sim, uma delas seria sem dúvida a expansão internacional da Luz Saúde, começando pela China e depois explorar o mercado asiático e europeu pela proximidade geográfica e cultural. Além disso, podemos internacionalizar para países da CPLP, pela proximidade linguística. Esta seria um dos objetivos principais e ambiciosos da nossa empresa. Queremos expandir e levar o nosso *know-how* até outras geografias.

Empresa 7 – COFCO (China Oil and Foodstuffs Corporation)

Perfil do entrevistado: Especialista na COFCO

Quais foram os fatores determinantes que levaram a COFCO a escolher Portugal como um ponto relevante para a sua expansão e operação na Europa?

Acho que acima de tudo é a qualidade dos recursos humanos e já existe uma tendência em escolher Portugal dentro da Europa para este tipo de serviços. Temos boa qualidade de mão-de-obra, pessoas altamente qualificadas e em termos de salários torna-se menos dispendioso para as empresas, comparativamente com Genebra (Suíça), onde ficam os *headquarters* da COFCO na Europa. Se fizermos uma comparação, percebemos rapidamente o quão dispendioso seria ter os serviços em Genebra. E, comparando isso também ao facto de Portugal possuir mão-de-obra qualificada, torna-se bastante vantajoso ter os serviços administrativos em Portugal. Creio que seja o principal fator. Além disso, também acho que outro motivo possa ser a localização geográfica de Portugal. A empresa chinesa faz negócios não só dentro da China, mas também a nível mundial, na Europa e nas Américas (havia uma forte presença no Brasil). Nós (em Portugal) estamos no meio dessas áreas geográficas, o que nos torna numa ponte de contacto, mesmo pela questão do fuso horário (parte da Ásia e parte da América). Penso que foram esses os fatores que levaram a instaurar o *Centre of Excellence* em Portugal.

A COFCO Portugal serve como uma entidade local para o apoio às operações na Europa? Se sim, como é feito?

Em Portugal, só temos escritório no Porto com sensivelmente 150 pessoas. Temos alguns departamentos administrativos: Finanças, Recursos Humanos e IT. Aqui no Porto temos a designação de *Center of Excellence*, ou seja, só temos escritórios para funções administrativas. Quanto à parte da logística e distribuição, essas funções são realizadas noutros países, não temos nada disso aqui. Em termos de negócios, temos alguns fornecedores, mas nada comparado a países como o Brasil. A empresa em si tem o seu negócio em *commodities* (*raw materials*). A empresa trabalha muito com algodão, café, grãos, entre outros.

Como tem sido a convivência operacional e cultural entre os gestores locais (portugueses/europeus) e a administração central chinesa? Houve necessidade de criar protocolos específicos de comunicação para alinhar as duas culturas corporativas?

Considero que a gestão seja local. Se tivéssemos algum tipo de *guidelines* a seguir, viria de Genebra, que é a nossa sede e onde temos mais contacto. Chegamos até a conhecer o CEO/CFO, pois vinha com alguma regularidade aos nossos escritórios. Tínhamos muito *managers* aqui no Porto, nesse sentido penso que a gestão seria mais numa dinâmica de gestão local. Em termos de expetativas e alterações ao nosso modelo de atuação, viriam mais de Genebra do que propriamente da China em si.

No setor agroalimentar e de *trading*, considera que existem entraves específicos (regulatórios, burocráticos ou geopolíticos) ao IDE chinês em Portugal?

Acho que não e, inclusive, penso que há apoios. Na altura quando a COFCO construiu o seu escritório em Portugal houve um apoio por parte de uma associação. Portanto, houve até incentivos. Quanto à barreira linguística, também não acho que haja alguma porque os nossos profissionais são bastante qualificados e dominam bem a língua inglesa, que é a língua em que nos comunicamos.

Olhando para a próxima década, quais são os novos horizontes que a COFCO pode explorar em Portugal?

Eu acho que não a nível de produção. Portugal tem uma vantagem em relação aos outros países pela sua localização geográfica. Serve como porta de entrada para a Europa. Penso que futuramente pode vir a avançar como um intermediário da parte da América para a Europa, da Europa para a Ásia e vice-versa. Poderá ainda haver mais serviços, acrescentando àqueles que já têm neste momento, ou seja, a parte administrativa de assuntos legais e financeiros (*compliance*). Acho que há muito potencial em reforçar essas funções e acrescentar funções dentro da parte administrativa. Tenho visto também a intenção de aumentar o espaço do nosso escritório. Desde o início (em 2019) até agora já têm vindo a aumentar o número de colaboradores, desde os 50 até 150. Quanto à produção, não vejo isso a acontecer.

ANEXO 2

Organização 1 – AICEP (Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal)

Perfil do entrevistado: Diretor da AICEP Shangai

Como carateriza a evolução do perfil do IDE chinês em Portugal na última década?

É um momento de investimento muito diferente daquele que usufruímos atualmente comparativamente àquilo que vivenciamos entre 2014-2016. Nessa altura, Portugal estava numa situação económica distinta, portanto, de certa forma, acolhemos com braços abertos os investimentos chineses através, sobretudo, de aquisições de capital em certos setores considerados estratégicos por parte da Fosun e CTG. Foram investimentos muito bem-vindos e continuam a ter represálias positivas na nossa economia até os dias de hoje. Contudo, atualmente, vemos algo que já vivemos num cenário geral, sobretudo nos investimentos chineses para a Europa desde 2022, em que os investimentos através de capital foram substituídos pelos investimentos *greenfield* (investimentos industriais ou industriais produtivos). Atualmente, do que recordo, quase 80% dos investimentos da China que vão para a Europa já são *greenfield*. Acaba por ser uma mais-valia que a China usufrui e que a Europa também procura angariar esse investimento. As prioridades do governo em termos de investimentos e as prioridades das empresas chinesas coincidem em áreas que são estratégicas, por exemplo, a questão da transição energética e o investimento da CALB (baterias a lítio). Todos esses são investimentos que coincidem com aquilo que Portugal tem procurado angariar.

Quais são, atualmente, os setores prioritários onde AICEP identifica maior interesse por parte dos investidores chineses?

Posso falar sobre as prioridades estratégicas para o governo de português em termos de incentivos em investimentos produtivos e acho que isso são sempre áreas com alto valor acrescentado em termos de exportação, ou seja, são investimentos que não apenas olham Portugal como um mercado de consumo, mas que querem utilizar Portugal como uma plataforma para exportação. Uma empresa que quer utilizar Portugal como uma base produtiva e que vai não só gerar postos de trabalho e de elevado valor acrescentado, em termos de inovação e de cariz técnico, mas também que vão utilizar esse investimento para exportar. Portugal também acompanha de forma muito próxima, através da AICEP, os investimentos de I&D. Nós temos incentivos para esta área e, portanto, os nossos interesses coincidem realmente com o que as parcerias querem fazer em Portugal, seja na vertente de, por exemplo, *clinical trials* ou até

parcerias com universidades, que são sempre uma vertente muito bem recebida. A China em si também é muito dinâmica em certos setores, mais do que outros. Falando para o mundo e não necessariamente só para Portugal, Xangai é uma cidade que tem vindo a apostar muito nos últimos anos em inteligência e biotecnologia. Agora estamos a ver o resultado dessas empresas que se encontram num mercado chinês sobressaturado e que procuram expandir-se para a Europa. Neste contexto, Portugal pode surgir uma plataforma não só de *soft landing*, como também de *nearshoring* de todos esses projetos que as empresas chinesas têm. Apesar de serem muito avessas ao risco, têm estas atitudes globais.

Além da entrada de capital, que impacto direto ou indireto identifica que o IDE chinês tem na criação de emprego e na modernização tecnológica das empresas portuguesas?

Um exemplo disso é o próprio investimento da CALB que foi descrito como *groundbreaking* e que irá trazer um valor acrescentado à economia superior à da Autoeuropa. Foi definido como um projeto que realmente vai definir não só a economia em curto-prazo, mas na economia no médio e longo-prazo. Estamos a falar de uma tecnologia que é completamente inovadora (mas não inesperada) em Portugal e que realmente pode crescer. Portugal tem consideráveis reservas de lítio, mas nós não tínhamos um plano de transformação. A CALB incorpora esta vertente e vê Portugal como um país capaz e com mais-valias competitivas nesta área. Ao ver projetos desta dimensão, naturalmente acabam por haver muitos outros projetos, que aproveitando o caminho traçado já por um nome bastante conhecido na China (não apenas do setor) à escala global que a CALB é, acabam por seguir os passos para estar perto e reconhecer Portugal como um parceiro viável para negócios, investimento e exportação. As empresas chinesas têm uma preocupação mais microeconómico, o que às vezes não vemos em outros mercados. As empresas preocupam-se realmente em ter conexões com a economia local. Nós vemos na China que, muitas vezes, as empresas chinesas têm um ótimo relacionamento com os municípios e os governadores das províncias e procuram replicar esta conexão em Portugal. Existem projetos, por exemplo, no norte, em que as empresas chinesas possivelmente não estão tão interessadas em conhecer o governo português, mas sim, querem conhecer o governo municipal porque sabem que se acontecer algum problema será ótimo terem este relacionamento. Para além disso, as empresas chinesas são muito sensíveis à questão da dinamização de áreas terceiras, temos investimentos a acontecer em regiões que realmente podiam estar paradas e que agora vão trazer postos de trabalho e revitalizar a economia local. Portanto, em termos de impacto microeconómico é muito importante a criação de postos de trabalho, mas também em termos macroeconómicos, a restauração da balança comercial. Os investimentos de capital poderão aparentar ser mais discretos sobretudo na criação de postos de trabalho, em parte da

economia local. O que nós vemos é que existe não só em Portugal, mas também na China. Por exemplo, a Fosun é uma forte apoiante das iniciativas que acontecem em Portugal. O impacto não pode ser apenas visto no que acontece em Portugal, a escala deve ser muito superior. Um investimento raramente vem acompanhado do projeto como está no papel, às vezes, é muito mais do que realmente acontece. E isso é o que mais apreciamos nos investimentos chineses.

Quais têm sido os principais entraves que os investidores chineses enfrentam ao investir em Portugal?

O principal fator que talvez faça perder alguns projetos de investimento para outras geografias é o facto de Portugal ser um país altamente burocrático e nós também temos processos demorados, existindo também uma questão de que os chineses, muitas vezes, procuram fazer um formato *copy-paste* daquilo que têm na China. Só que, a velocidade de implementação dos investimentos na China é muito diferente daquilo que acontece na Europa ou nos EUA. Na China, vemos os próprios governos provinciais e municipais a motivarem essa velocidade. Podemos ver projetos a serem implementados (projetos de centenas de milhões na moeda chinesa) em meses, enquanto em Portugal acho que seria inexequível ou teria de beneficiar de muito boa vontade política. Portanto, isto frustra os próprios chineses, pelo menos quando houve a reabertura da economia chinesa em que houve o frenesim de querer investir na Europa. Acho que sentiram um pouco a frustração dos processos serem tão lentos. Eles queriam ser os primeiros a estar na Europa e criar quota de mercado e veem que há algumas barreiras regulatórias. Na China é muito mais fácil. Agora, eles já compreendem que é um processo natural e que todos os países têm as suas próprias regulamentações. Uns países são mais rápidos do que outros. Uns países têm mais experiência em certos setores do que em outros e, portanto, isso facilita bastante na questão, por exemplo, do Environmental Impact Assessment, um processo necessário para projetos que vão ser poluentes ou altamente poluentes (a maior parte dos projetos industriais o são) e isto depende do Ministério do Ambiente ou equivalentes nos países europeus. Há também o facto de que muitas empresas chinesas precisarem de apoios pecuniários, os quais estão dependentes de negociação constante e ficam alguns períodos sem o regime vigente, preocupando os investidores. Depois, há outras questões, como por exemplo, as questões políticas. Um país que apresente muitas alterações do governo preocupa o lado chinês e, portanto, eles preferem sempre países estáveis e previsíveis. Portanto, eu acho que isto coincide com o elevado aversão ao risco e se minimizarmos os riscos em inícios de projetos, como a CALB em forma de *trail blazing project*, seria perfeito. Depois há outras nuances dependendo do setor que se aplica para a regulamentação em vigor.

Considera que existe algum choque cultural ou hábitos de gestão no estilo de negociação que possam representar uma barreira ao IDE?

Em termos de investimento não, exceto nas eventualidades em que empresas chinesas estão muito insistentes em fazer uma réplica do projeto que é na China em Portugal e depois percebe-se que Portugal não tem ou dimensão ou os recursos elétricos, hídricos e humanos para corresponder a esse formato *copy-paste*. À saída, existe uma primeira necessidade de readaptação. Havendo essa readaptação, acho que, em princípio, rapidamente conseguem se adaptar às condições locais. Muitos deles já foram à Europa e existem imensas viagens aos mercados de destino, em que tudo é comparado e equiparado. Há certos fatores que pesam mais do que outros. A primeira barreira decorreu nas primeiras viagens, mas Portugal é muito bom não só no primeiro impacto, mas também a trancar a imagem positiva dos investidores. Portanto, quando regressam de Portugal, ficam sempre com uma imagem positiva, querendo voltar. Portanto, temos inúmeros fatores competitivos benéficos que talvez sejam desconhecidos e isso é o trabalho da AICEP, ou seja, fazer com que essas vantagens sejam conhecidas. Somos o país mais perto dos EUA na Europa e estamos no mesmo fuso horário que o Reino Unido. Temos um ótimo relacionamento com África e América do Sul e isto tudo são fatores que posso vender à distância, mas só estando no nosso ambiente é que se percebe. O nosso trabalho é apresentar os pontos competitivos de Portugal face aos outros países. Explicamos que Portugal tem muitos fatores de diferenciação.

Como é que vê o papel da Iniciativa Cinturão e Rota para incentivar o IDE? Como acha que será o desenvolvimento das relações comerciais entre Portugal e China nos próximos anos?

Eu acho que é uma iniciativa de multilateralismo que, nos dias de hoje, é cada vez mais rara. Efetivamente, esta iniciativa alterou o paradigma da China para mundo e isso é inegável. Para muitos países é importante e continuarão a estar ligados a este "cordão umbilical" que dá uma relação descrita como mutuamente benéfica.

Na sua opinião, o que falta a Portugal para ser o *hub* preferencial do IDE chinês na Europa?

Eu acho que nos faltam coisas que não conseguiríamos nunca providenciar, por exemplo, a questão do formato copy-paste. Eles têm formatos e exigências de dimensão de projetos que são completamente irrealistas para um país como Portugal. Nunca conseguiríamos dar resposta a um pedido de uma empresa com um projeto que excede àquilo que nós realmente podemos oferecer. Somos muito bons a gerir expectativas e, às vezes, até mesmo quando perdemos projetos não é por nenhuma incompetência,

mas sim, por haver uma incompatibilidade com o que a empresa procura e o que Portugal poderá oferecer. Normalmente, quando Portugal está na *shortlist*, temos uma elevada probabilidade de ser o país escolhido. Portugal também é pintado com um país neutro, portanto, isso é ótimo em termos políticos. Somos um país estável e previsível. A opinião face à China mantém-se com abertura e naturalidade, visto como um país amigável. As visitas que tivemos do primeiro-ministro à China também reforçam a proximidade institucional. Contudo, falta talvez a familiaridade com a inovação da China, que já está em muitas indústrias e setores, sobretudo naqueles de elevado cariz tecnológico. Quando tentam investir na Europa, não querem investir com a tecnologia de há cinco anos, que é a tecnologia que provavelmente conhecemos, mas sim, querem avançar com a tecnologia que preveem para quando o projeto esteja pronto. Eles investem e sabem que demora dois anos a construção e que em 2028 estará pronto. Nesse caso, eles não vão investir com a tecnologia de 2026. Vão tentar implementar a tecnologia que preveem que, em 2028, será vigente e nesta vertente falta-nos familiaridade. Não temos relatórios em termos aduaneiros e parlamentares para compreendermos que a China já faz este planeamento mais à frente. Quando o projeto se arrasta a isto, a China não responde muito bem e nós temos de ver como é que se contorna. Isto é uma das questões que precisa de ser bem planeada de antemão e tem de ser realista com as suas expectativas antes de avançar com um projeto de investimento. Nós somos muito capazes em termos de mão-de-obra, temos uma ótima qualidade de vida e níveis salariais bem ajustados às exigências do mercado.

Há algum ponto que queira acrescentar para a realização da minha tese?

Queria solidificar a importância da China. As últimas estatísticas da China no INE voltam a colocar a China como o quinto maior investidor em Portugal. Já são mais de 14 mil milhões em termos *stock* final. Achei muito interessante a questão do *round tripping*, ou seja, o investimento que parece que não vem diretamente da China, mas que a China faz através das suas filiais em outros países e que passa despercebido. O INE, felizmente, faz a discriminação desse *stock* e indica onde é que vem realmente o investimento. Isso é muito importante para nós porque não só a China está a reforçar a sua posse em Portugal, mas também reconhece Portugal como uma plataforma para o mundo e Portugal quer ser essa plataforma de neutralidade, de negócio e de crescimento. As empresas que investem em Portugal estão já com a expetativa crescer para fora e isso é muito importante para nós porque também permite posicionar Portugal como um país exportador e uma plataforma de reconhecimento internacional.

Organização 2 – Associação Amigos da Nova Rota da Seda

Perfil da entrevistada: Presidente da Direção da Organização.

Poderia falar um pouco sobre a associação e a sua experiência enquanto dirigente?

A associação nasceu no dia 21 de dezembro de 2016, mas começamos a trabalhar apenas em 2017. Nasceu de um grupo de amigos, por isso é que se chama Amigos da Nova Rota da Seda. Quando eu estava em Macau alguém me falou desta iniciativa. A princípio, pensávamos que a iniciativa era só na relação entre a China e os países vizinhos (Euro-Ásia) e que Portugal não fazia parte da rota. Numa conferência em 2015, os professores disseram-me que isto era muito mais abrangente e que Portugal podia estar na Rota Marítima do Século XXI. Passamos a assumir que Portugal estava nessa rota, uma vez que o embaixador da China em Portugal também o afirmou. Contudo, quando cheguei a Pequim, a AICEP disse que Portugal não estava na iniciativa. Ficamos confusos e criamos esta associação para debruçarmos sobre o tema. Procuramos saber como tínhamos de fazer e percebemos que tínhamos de assinar um Memorando de Entendimento. Posto isto, começamos a trabalhar com o governo português, a AICEP e o secretário de estado da internacionalização e explicamos que Portugal tinha de assinar um Memorando de Entendimento com a China, demonstrando o seu compromisso em trabalhar em conjunto no desenvolvimento da iniciativa. E foi o que aconteceu, em 2018, quando veio a Portugal o presidente chinês Xi Jinping. Foi anunciado e assinado o Memorando de Entendimento e Portugal, formalmente, passou a ser um país associado e o primeiro país da UE a assinar. Trabalhamos dentro dessa perspetiva e continuamos a trabalhar e a acompanhar as iniciativas da China neste campo e noutros campos, tal como na área cultural, área económica e área educacional.

Qual tem sido o principal papel da Associação dos Amigos da Nova Rota da Seda, facilitação do diálogo entre investidores chineses e empresas portuguesas?

A iniciativa olha para os projetos de cooperação. Nessa rede de cooperação estão projetos que juntam os governos, as empresas e as associações (pode ser um projeto de cooperação a nível cultural não tem de ser empresarial). Organizamos *workshops* e conferências e participarmos nas iniciativas da China no sentido de fomentar as relações. Contudo, não somos uma câmara de comércio. Obviamente, se um empresário chinês falar comigo e pedir opinião, eu posso dar, mas o meu papel não é ir à China buscar investidores, isso é a câmara de comércio que faz.

De que forma a associação ajuda na colaboração da China entre os países do CPLP?

No Memorando de Entendimento que foi assinado, consta que a cooperação tem várias vertentes e na área do comércio e investimento está escrito que a cooperação pode ser bilateral ou com outros mercados que são os países de língua portuguesa. Colaboramos muito com o Brasil, com uma instituição chamada Observa China que investiga e lança publicações. Portanto, obviamente que a cooperação entre China e Portugal é muito ligada a outros países de língua portuguesa, embora não exista uma massa crítica de projetos tripartida. Os projetos em que Portugal, China e um desses países a trabalharem em conjunto são muito poucos. Existem relações bilaterais da Angola-China, do Brasil-China, de Cabo Verde-China e Portugal-China. Os que existem vêm por via do IDE chinês em Portugal. Por exemplo, a empresa Mota-Engil (que tem capital chinês) está a trabalhar num projeto em Angola. A Teixeira Duarte através das suas parcerias na China (investimento de capital) estão a fazer projetos nesses países.

No âmbito desta iniciativa, qual é a importância estratégica que Portugal tem para a China comparativamente aos outros países europeus?

São países muito diferentes, cada país tem as suas caraterísticas. Nós temos uma caraterística de proximidade que mais nenhum país tem. Tivemos quinhentos anos em Macau e mantemos sempre uma negociação permanente com o mundo chinês. No fundo, a nossa presença foi sempre consentida e negociada. Eu estava a dirigir o departamento de exportações em Macau e negociava sempre com as autoridades chinesas e associações empresariais chinesas para saber o que é que eles realmente pensavam e chegávamos a um consenso. Portanto, a nossa presença não foi de força, mas sim, de negociação. A própria China dá-nos outro recado de que Macau é uma plataforma de conetividade com os países de língua portuguesa, facilitando o contato e a informação e colocando as entidades em diálogo.

Como é que avalia o IDE feito nos setores em Portugal, como o caso da energia, da banca, dos seguros, da saúde e da imobiliária? Como considera que o investimento nesses setores contribuiu para o crescimento económico português?

A minha perceção é que o investimento foi muito positivo. As empresas chinesas que vieram são empresas com muita força tecnológica e financeira, com boas perspetivas de internacionalização e gestão. Essas empresas não vieram porque Portugal estava a ter uma crise económica. Analisaram muito bem essas empresas e sabiam que essas empresas tinham grande potencial, sendo altamente rentáveis. Estive com a CTG e a China Reinsurance. Todos eles fizeram uma descrição muito pormenorizada da empresa que compraram. Por exemplo, na CTG eles estudaram o negócio em profundidade e previram

a médio e longo-prazo como é que iam desenvolver a empresa. Isto foi muito bom porque eles não vieram para comprar e vender, mas sim, para desenvolver. Deu à empresa uma estabilidade financeira muito grande e, por outro lado, uma confiança no futuro. Não chegaram e substituíram os diretores portugueses por chineses, nem despediram pessoas. Mantiveram tudo como estava e vieram ajudar, trazendo aquilo que as empresas precisavam. Portanto, as pessoas estão altamente satisfeitas, ninguém se queixou, nem os consumidores. Tem crescido muito desde que a China investiu na capital da Mota-Engil. Nesse caso, o investimento não foi por causa da crise, mas sim, por perspetiva empresarial. Portanto, a empresa que comprou uma percentagem de capital da Mota-Engil percebeu que a empresa tinha grande potencial e que lhe interessava em termos empresariais e, realmente, a Mota-Engil é a melhor empresa portuguesa. Neste momento, começa a ser uma empresa com um *ranking* mundial razoável. Antes dessa aquisição, a Mota-Engil era a melhor em Portugal no setor da construção civil, mas tinha uma dimensão internacional apenas nos países africanos de língua portuguesa e, atualmente, já está em todo mundo.

Que outro setor considera que existe um potencial de colaboração entre os dois países?

Há muitos setores de possível colaboração e há muito trabalho que é feito o qual nós não sabemos. Penso que em quase todas as áreas essa colaboração pode existir, por exemplo, o turismo tem um potencial enorme de crescimento. Um grupo forte de turismo em Portugal pode trabalhar com um grupo da China para desenvolver o turismo em Angola e Moçambique. São países com potencial turístico fantástico. Os chineses sozinhos têm mais dificuldade em lidar com os africanos, mas nós temos mais facilidade. Precisamos de escala, projetos e desenvolver as zonas que não têm infraestruturas. Outro setor tripartido é a pesca e a agricultura. O *agro-business* tem um potencial enorme em Angola e Moçambique. Além disso, temos a medicina. A ligação entre a medicina convencional e a medicina tradicional chinesa tem um potencial enorme. Por exemplo, um hospital em Portugal com capital chinês e capital português, pode ter uma especialidade de medicina tradicional chinesa e este modelo pode ser transportado para os países de língua portuguesa.

Como avalia o IDE chinês através da compra de fundos e de imobiliário para obtenção dos Vistos Gold?

O Visto Gold é um modelo que foi aberto a todos os investidores em vários países na altura em que Portugal estava com uma crise financeira grande e o mercado imobiliário estava estagnado. Se os investidores investissem mais de um determinado montante numa casa em Portugal, ao fim de seis anos

teriam direito a pedir a residência. Portanto, isso despertou o interesse de muita gente por muitas partes do mundo. Eu acho que esse projeto é muito bom, porque aguentou o mercado imobiliário durante muitos anos. O mercado imobiliário que cresceu foram os imobiliários de luxo. O modelo pode ser adaptado agora, por exemplo, para criar investimentos em fundos imobiliários para construir casas para a classe média e para a classe média-baixa que é o que nós precisamos.

Quais são os principais entraves burocráticos e legislativos que considera que existem atualmente ao IDE chinês?

Qualquer investimento em Portugal é altamente burocratizado e à partida parece tudo fácil, mas depois quando começamos a trabalhar com as instituições públicas, encontramos muitos entraves, demoras e paragens. Não tem a ver com o IDE ser proveniente da China. Os portugueses também ficam à espera de projetos de análise e de licenças e o governo reconhece isso.