

**economia**



# ***O PAPEL DA FUTURA REGIÃO ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE MACAU NO CONTEXTO DAS RELAÇÕES ENTRE A RPC E OS PAÍSES LUSÓFONOS\****

*Luísa Bragança Jalies\*\**

## **INTRODUÇÃO**

A transição da soberania de Macau irá ocorrer após vinte anos de aplicação da política de abertura e modernização económica da República Popular da China (RPC) iniciada por Deng Xiaoping em 1979.

Recentemente, em Setembro de 1997, o 15.º Congresso do Partido Comunista Chinês veio confirmar a manutenção, no essencial, desta política na RPC. Mais próximo ainda, esta vontade foi reafirmada por Zhu Rongzhi, primeiro ministro eleito em Abril pela 9.ª Assembleia Nacional Popular, ao apresentar, nessa ocasião, um ambicioso programa de reformas económicas para os próximos cinco anos.

Em consequência, e à medida que a economia chinesa se integra na economia mundial, nenhum país do mundo será ignorado. Cada país representará, para a RPC, não só um potencial aliado nas organizações internacionais, mas também um mercado potencial para os seus produtos e serviços e um potencial fornecedor dos bens e serviços de que a China necessita para a continuação da modernização da sua economia.

É neste sentido que cabe aqui também o equacionar das futuras relações com os países lusófonos. A China desenvolverá por certo as suas próprias relações directas com cada uma destas economias, mas

---

\* Versão revista da comunicação apresentada no /// *Encontro de Economistas de Língua Portuguesa*, realizado na Universidade de Macau, de 28-30 de Junho de 1998.

\*\* Economista. Consultora Formadora da Direcção dos Serviços de Economia de Macau.

Todas as análises e opiniões são da exclusiva responsabilidade da autora e podem não reflectir necessariamente as posições da Administração de Macau.

algumas questões poderão ser colocadas quanto ao papel de Macau enquanto facilitador dessas relações.

Será que uma China mais aberta ao exterior valorizará, neste contexto, o papel de Macau?

Será Macau capaz de tirar proveito das potencialidades que encerra as quais, até ao momento, pouco ou nada tem sido aproveitadas?

E de admitir que o estreitamento das relações comerciais da RPC com os países lusófonos traga à futura Região Administrativa Especial de Macau oportunidades para explorar as suas potencialidades num vasto leque de actividades jamais possíveis no passado. No entanto, esta será uma estratégia complementar de longo prazo, já que, a curto prazo, têm sido dominantes para Macau, a importância das economias de Hong Kong, da RPC (em particular da região do delta do Rio das Pérolas) e, cada vez mais previsivelmente, da região do Sueste Asiático.

## I

### **MACAU — SITUAÇÃO ECONÓMICA ACTUAL — INTERDEPENDÊNCIA COM HONG KONG E CHINA, EM PARTICULAR COM A REGIÃO DE GUANGDONG**

O desenvolvimento da economia de Macau tem sido baseado, nas últimas três décadas, essencialmente em dois sectores — o sector industrial exportador e o turismo, com grande relevância do subsector do jogo. Só nos anos 80 despontam, com algum vigor, outros serviços, entre quais se destacam o sector financeiro e o imobiliário.

Este desenvolvimento tem-se realizado em estreita relação com a do território vizinho de Hong Kong e, mais recentemente também, com a região de Guangdong, pelo que valerá a pena abordar alguns dos aspectos mais salientes das relações de interdependência económica estabelecidas.

### **INTEGRAÇÃO COM A ECONOMIA DE HONG KONG**

Quer o desenvolvimento em Macau de um sector industrial exportador têxtil a partir de finais dos anos 60, quer a diversificação para a produção e exportação de produtos não-têxteis uma década mais tarde, decorrem de processos de transferência de produção de Hong Kong motivados por constrangimentos externos e internos que as empresas daquele Território passaram a enfrentar no escoamento dos seus produtos para os mercados internacionais.

Assim, para fazer face às restrições quantitativas estabelecidas pelos Acordos de Curto e Longo Prazo (*Short and Long Term Arrangements on Cotton Textiles*), que vigoraram de 1962 a 1973, às exportações têxteis de algodão de Hong Kong e, posteriormente, extensivas também aos produtos de fibras artificiais, vestuário de lã e de malha, através do Acordo Multifibras de 1974 (AMF) que lhes sucedeu, alguns empresários do vizinho Território transferiram para Macau parte, ou mesmo a totalidade, da sua produção.

Os industriais de Hong Kong viriam a encontrar em Macau condições de instalação particularmente vantajosas<sup>1</sup>, entre as quais um sistema económico liberal com limitada intervenção da Administração, acesso relativamente favorável a mercados estrangeiros, alta elasticidade da oferta de mão-de-obra, principalmente não especializada, baixos níveis salariais e ainda a existência de um núcleo de empresários dinâmicos e dispostos a assumirem riscos (Feitor, 1991).

Embora as primeiras fábricas têxteis instaladas em Macau datem dos anos 30, é em finais da década de 50 que, devido às dificuldades em continuar a exportar para a China, destino da maior parte da sua produção, as mesmas são forçadas a converter-se, surgindo então as primeiras fábricas de vestuário do Território. É com este pequeno núcleo de empresários locais que, anos depois, os homens de negócios de Hong Kong se associam.

Abre-se aqui um pequeno parêntese para referir que, em finais dos anos 50, como revela um estudo (Wong Hon-Keung, 1988) editado pelo jornal *Va Kio* de Macau, «quando os soldados portugueses regressavam ou eram transferidos para África, levavam com eles algumas peças de vestuário fabricadas em Macau, as quais atraíam a atenção dos habitantes locais». Em consequência, algumas empresas importadoras em Portugal, Angola ou Moçambique começaram a colocar encomendas de vestuário, de forma que em 1960, já 48 por cento das exportações de Macau se destinam aos mercados das então colónias portuguesas de África. Essas exportações eram constituídas essencialmente por artigos de vestuário, seguindo-se-lhes os produtos tradicionais como panchões e pivetes de culto.

Mas esta situação viria a ser radicalmente alterada, entre outros factores, pelos desenvolvimentos ocorridos em Portugal após o 25 de Abril de 1974 (de que se destacam os processos de independência das possessões portuguesas de África, já que pouco tempo depois Macau deixou praticamente de exportar para os seus principais mercados africanos de Angola e Moçambique) e pela entrada em vigor, na primeira metade da década de 70, dos primeiros acordos têxteis bilaterais estabelecidos ao abrigo do Acordo Multifibras, nomeadamente com os Estados Unidos e CEE<sup>2</sup>.

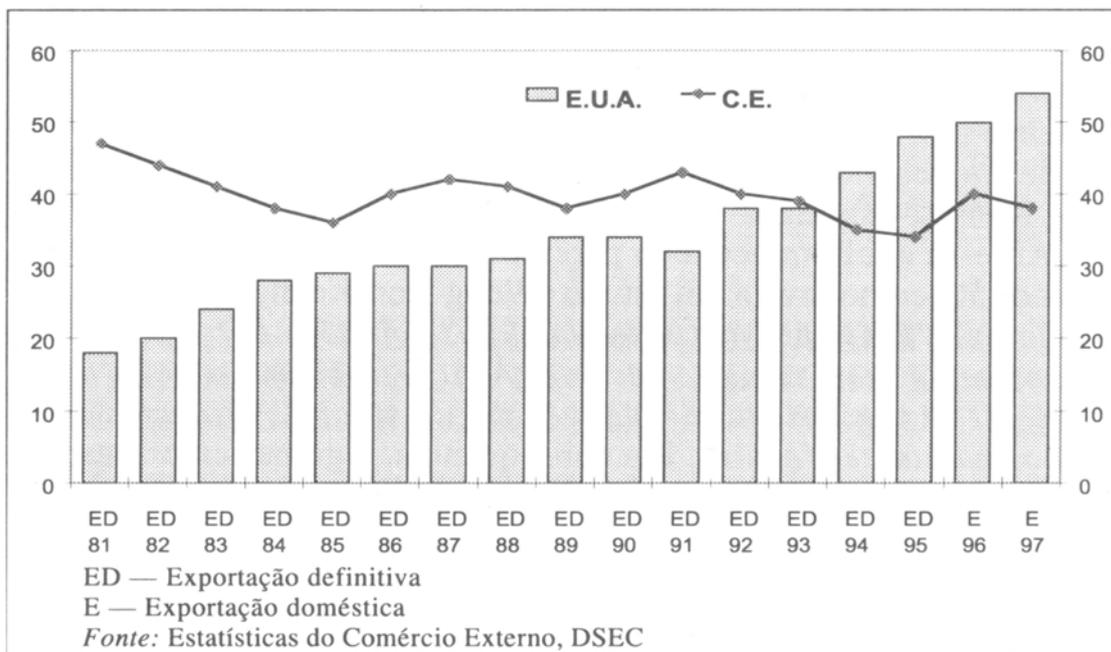
---

<sup>1</sup> A conjuntura económica internacional foi também muito favorável ao desenvolvimento do sector industrial exportador de Macau. Por um lado, os países desenvolvidos começaram a desenvolver as indústrias mais intensivas em tecnologia, mão-de-obra especializada e capital, dando espaço a outros países na exportação de produtos mais intensivos em trabalho não especializado. Por outro lado, Macau beneficiou também do facto de outros PVD's prosseguirem uma estratégia de desenvolvimento industrial assente numa política de substituição das importações.

<sup>2</sup> Não é possível precisar a data de início do estabelecimento das primeiras restrições têxteis às exportações de Macau, nem as condições em que funcionaram, embora se saiba que anteriormente aos acordos bilaterais negociados ao abrigo do AMF, haviam sido estabelecidas restrições às exportações de determinados produtos têxteis de Macau para França, Reino Unido, Irlanda, Suécia e Estados Unidos.

Rapidamente estes dois mercados passaram a absorver parcelas significativas das vendas de têxteis e vestuário de Macau, situação que se mantém até aos dias de hoje. Em 1997, a quase totalidade (92%) das exportações domésticas destes produtos tiveram como destino aqueles mercados, tendo os EUA absorvido 54 por cento e a União Europeia 38 por cento.

Gráfico 1 — Exportações de Têxteis e Vestuário de Macau para CE e EUA, em % (1981-97)



Na primeira metade dos anos 80, novos sectores de exportação emergiram, desta vez de produtos não-têxteis (brinquedos, flores artificiais, cerâmica, etc.) que resultaram de uma segunda onda de investimentos de empresários de Hong Kong motivada, por um lado, pela crescente falta de mão-de-obra e acréscimo dos custos de espaço naquele território e, por outro, pela perda na venda ao exterior daqueles produtos das vantagens do Sistema Generalizado de Preferências (SGP), constituídas no essencial por isenção ou redução de pagamento de direitos aduaneiros.

As exportações de produtos não-têxteis que apenas representavam 19 por cento das exportações<sup>3</sup> de mercadorias de Macau em 1981, aumentaram rapidamente para 31 por cento em 1985, o nível mais elevado atingido para, a partir daí, entrarem em declínio<sup>4</sup>. Em 1997 as ex-

<sup>3</sup> Os dados de exportação até 1995 não são directamente comparáveis com os de 1996 e anos seguintes. No primeiro caso, os dados reportam-se à exportação definitiva (saída de mercadorias que não se destinam a regressar ao Território) que, para além da exportação doméstica incluía uma parcela de reexportação. De 1996 em diante já é possível distinguir entre exportação doméstica e reexportação.

<sup>4</sup> Os brinquedos, que chegaram a representar cerca de 12% das exportações definitivas de Macau em 1986, constituíram apenas 0,6% das exportações domésticas do Território em 1997.

portações de produtos não-têxteis representaram apenas 10 por cento das exportações domésticas de Macau, sendo hoje essencialmente constituídas por calçado, artigos eléctricos e electrónica de consumo.

Gráfico 2 — Estrutura das Exportações de Macau por produtos, em % (1981-97)



Na realidade, esta fase de alguma diversificação industrial em Macau durou poucos anos, em consequência das reformas económicas implementadas na RPC — como adiante se verá - bem como da atribuição do tratamento de Nação Mais Favorecida (NMF) àquele país por parte dos principais países ocidentais.

Mas a interdependência com Hong Kong não se limitou ao sector industrial, tendo-se verificado igualmente no sector de serviços, sustentado no grande crescimento do jogo, actividade com mais de um século de existência em Macau, que emergia na década de 60 como um dos sectores mais dinâmicos da economia do Território.

De salientar ainda que uma das primeiras medidas tomadas pela actual empresa à qual foi concessionada pela primeira vez o monopólio do jogo em 1962, a STDM, consistiu na introdução de *hydrofoils* nas ligações entre Macau e Hong Kong. A consequente redução do tempo de viagem entre os dois territórios de quatro para apenas uma hora e meia, originou um aumento considerável do número de visitantes daquele território, atraídos pelo jogo, e induziu uma expansão assinalável da oferta no sector hoteleiro.

O estreitamento de laços entre Macau e Hong Kong manifesta-se assim num vasto leque de situações a nível do investimento, nos milhares de visitantes que todos os fins de semana vêm a Macau jogar, num certo papel de entreposto de Hong Kong em relação às importações e exportações do Território, na estreita ligação entre a pataca e o dólar de Hong Kong, enfim, no recurso constante de Macau às facilidades oferecidas por um dos maiores centros financeiro, comercial e portuário do mundo.

Entretanto, a nível estritamente local, deve ser sublinhada a importância que a actividade do jogo passou a ter para Macau como fonte de financiamento das despesas públicas o que permitiu, a partir de meados dos anos 80, a introdução de significativos melhoramentos em infra-estruturas tais como as telecomunicações, electricidade, água e saneamento básico.

## **INTEGRAÇÃO COM A ECONOMIA CHINESA, EM PARTICULAR COM A REGIÃO DE GUANGDONG**

É também a partir dos anos 80 que, para além dos fortes laços de relacionamento com a economia de Hong Kong e, em consequência da política de modernização e abertura económica da China, se dá início a um gradual processo de integração da economia de Macau com a chinesa, em particular com a da região de Guangdong.

Note-se que a China havia permanecido isolada das tecnologias modernas demasiado tempo (1949-1978), pelo que a sua economia teria poucas hipóteses de, por si própria, atingir rapidamente parâmetros internacionais, sem que houvesse recurso ao investimento externo.

Nesse sentido, em 1979 e no quadro da referida política de abertura e modernização económica, as autoridades chinesas tomaram em consideração as experiências das chamadas «zonas de comércio livre» (*free trade zones*) e das «zonas orientadas para a exportação» (*export processing zones*), isto é, zonas em que as empresas podem, sem grandes barreiras alfandegárias, importar os recursos necessários à produção de bens para exportação.

Estas experiências, realizadas em vários países do leste e sueste asiático depois da 2.<sup>a</sup> Guerra Mundial, com o objectivo de expandirem as suas exportações, constituíram fontes de inspiração para a criação das «zonas económicas especiais»<sup>5</sup> da RPC, com todo o potencial que encerravam como criadoras de empregos e constituírem centros de experimentação de novas tecnologias e práticas de gestão bem como geradoras de divisas estrangeiras.

Assim, em Agosto de 1980, as três primeiras zonas económicas especiais — Shenzhen, Zhuhai e Shantou — foram oficialmente estabelecidas na província de Guangdong e, pouco depois, foi criada a de Xiamen, na província de Fujian.

O enquadramento espacial e o desejo de modernização dos chineses teriam levado à identificação da zona costeira como a área mais

---

<sup>5</sup> Sobre as características económicas e os objectivos das Zonas Económicas Especiais são incluídos neste texto alguns excertos da intervenção intitulada «Macau e o processo de integração económica no Delta do Rio das Pérolas», elaborada pela autora e apresentada pela Directora dos Serviços de Economia no Seminário «Macau no Delta do Rio das Pérolas: vocação e oportunidades», realizado em Portugal no Palácio de Queluz em 3 de Junho de 1992, intervenção que se encontra publicada na revista da Administração n.º 21, vol. VI, 1993 — 3.º, pg. 479-487.

promissora para um desenvolvimento rápido da China. O reconhecimento de uma possível emergência do centro económico do Pacífico, acompanhado da tão propalada «terceira vaga» (revolução industrial e tecnológica) tornou a orientação para a costa do Pacífico mais atractiva para o país.

Dentro da zona costeira, teria sido dada atenção especial à proximidade a centros industriais, de comércio internacional e financeiros. As zonas de Shenzhen, Zhuhai e Xiamen parecem, assim, terem sido cuidadosamente escolhidas pelo governo central para beneficiarem e, ao mesmo tempo, competirem com Hong Kong, Macau e Taiwan.

Além disso, as províncias de Guangdong e Fujian, sendo as regiões de origem da maior parte dos chineses ultramarinos, constituem assim atracção especial para estes investidores. A oportunidade de participar no desenvolvimento da mãe-pátria e, simultaneamente, retirar lucros do seu investimento é para muitos chineses ricos emigrados um apelo ao mesmo tempo sentimental e pragmático. O léxico chinês criou para eles uma designação: «capitalistas patriotas».

Conclui-se portanto que, ao criar e escolher a localização das primeiras zonas económicas especiais (ZEE's), o governo central teria sido induzido por um certo número de considerandos de ordem económica e geográfica, complementares dos de ordem política ligados à reunificação da China.

Não terá sido por acaso o estabelecimento, pelo governo central, de uma das ZEE's na adormecida vila piscatória de Zhuhai, do outro lado da fronteira com Macau. Esperava-se que o desenvolvimento de Zhuhai dependesse, em grande medida, dos recursos que o Território tinha a oferecer, o que veio efectivamente a acontecer na sua fase inicial.

Na realidade, os empresários de Macau constituíram, desde que foi anunciada em Beijing a política de abertura da China, uma fonte de investimento na zona limítrofe, sendo curioso registar que a primeira *joint-venture* no sector do turismo naquele país foi realizada com capitais de Macau: trata-se do Centro Turístico de Shijingshan, em Zhuhai, que iniciou a sua actividade em Outubro de 1980 (Shum, K.K. e Sigel, L.T., 1986).

Note-se que um dos sectores que mais investimentos atraíram primeiramente para as zonas económicas especiais foi o turismo, exactamente por se tratar de uma actividade de mão-de-obra intensiva, com possibilidade de proporcionar altas margens de lucro e com um período de retorno de capital relativamente curto.

Este tipo de investimento agradava quer às autoridades chinesas, por não exigir grandes injeções de fundos nem do governo central nem do governo provincial de Guangdong, quer aos investidores de Hong Kong e Macau que, através da aposta inicial nesta actividade, podiam melhor testar o clima do investimento nas ZEE's.

Com o tempo, o desenvolvimento de Zhuhai, embora mantendo algumas semelhanças com o padrão de desenvolvimento de Macau, dis-

tanciou-se deste último já que se foi tornando claro que Zhuhai<sup>6</sup>, sem a actividade do jogo, não poderia repetir o sucesso de Macau na área do turismo (Vogel, 1989).

Mas na realidade e desde o início, Zhuhai havia também planeado estabelecer zonas industriais. Assim, quando algumas dessas infra-estruturas começam a estar concluídas e se torna evidente que o turismo não será capaz de gerar os rendimentos esperados, as autoridades locais voltam então a sua atenção para o desenvolvimento industrial promovendo uma política de captação de investimentos, não só de Macau mas também de Hong Kong, tentando seguir neste âmbito o exemplo de Shenzhen.

Entretanto, a política de abertura ao investimento e modernização da China não se quedou pelas quatro ZEE's referidas. Com efeito, o sucesso destas zonas foi tão notável que outras medidas foram rapidamente implementadas, destacando-se a abertura, em 1984, ao investimento estrangeiro de 14 importantes cidades do litoral<sup>7</sup>, entre as quais Guangzhou, a capital da província de Guangdong. Em 1985, foi oficialmente demarcada a Região Económica Aberta do Delta do Rio das Pérolas, oferecendo também tratamentos preferenciais ao investimento estrangeiro e, em Abril de 1988, é estabelecida a quinta zona económica especial — a ilha de Hainão.

Embora os objectivos iniciais de captação de investimento estrangeiro tivessem ficado aquém do inicialmente esperado, uma vez que as empresas ocidentais continuavam relutantes em investir, quer na região de Guangdong quer noutras partes da China, por subsistirem dúvidas quanto à facilidade de contratação e despedimento de trabalhadores, repatriação de fundos, no evitar de despesas imprevistas e na resolução de problemas se os chineses faltassem aos compromissos assumidos, já no que respeita aos investidores de Macau e Hong Kong as expectativas foram ultrapassadas. Os empresários destes dois Territórios souberam aproveitar todas as oportunidades oferecidas.

Beneficiando do acesso a uma rede informal de amigos e parentes dentro da China que, de certa forma, substituíam as medidas de salvaguarda que os ocidentais procuravam na letra da lei, o investimento proveniente de Hong Kong e Macau nas zonas económicas especiais e na restante região de Guangdong cedo assumiu posição de relevo.

Tirando partido das facilidades decorrentes dos baixos custos dos terrenos, acesso a mão-de-obra barata e a oferta, em condições vantajosas, de matérias-primas, assistiu-se, à medida que iam sendo feitos investimentos assinaláveis no domínio das infra-estruturas básicas da

---

<sup>6</sup> Embora Zhuhai continue, na área do turismo, a promover uma política si multaneamente concorrencial e complementar a Macau, sendo exemplo disso a construção de um circuito de corridas de automóveis e a candidatura às corridas de Fórmula 1, enquanto o Território desde 1950 realiza o Grande Prémio de Macau que inclui, desde há anos, uma prova de Fórmula 3.

<sup>7</sup> Beihai, Dalian, Fuzhou, Guangzhou, Lianyungang, Nantong, Ningbo, Qingdao, Qinhuangdao, Shanghai, Tianjing, Wenzhou, Yantai e Zhanjiang.

região (com maior incidência na segunda metade da década de 80), a um processo de realocização de produções industriais (mais intensivas em mão-de-obra) de Macau e Hong Kong para a região vizinha, na China.

Não é estranho, por isso, o visível declínio do emprego nas indústrias transformadoras de Macau, que teriam perdido cerca de 40% do pessoal ao serviço em apenas nove anos (de 1987 a 1996). Esta percentagem sobe para 66% no caso das indústrias não-têxteis.

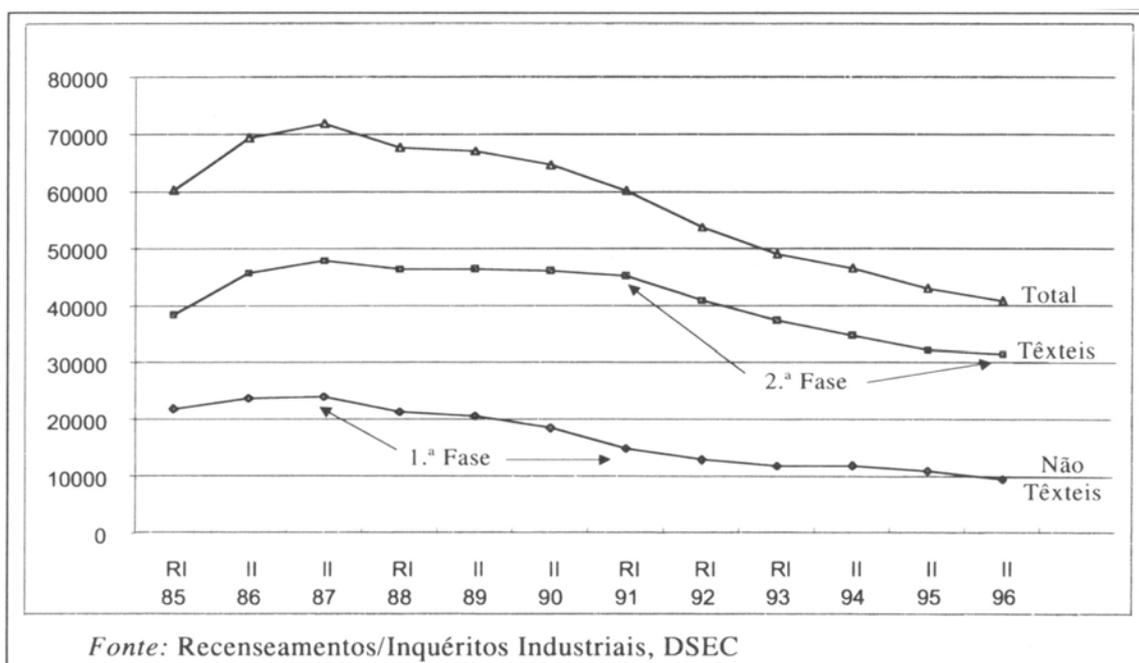
Podem, grosso modo, distinguir-se neste período de tempo duas fases.

Uma primeira fase (1987-1991) caracterizada pelo declínio do emprego essencialmente nas indústrias não-têxteis. Este período coincide com a intensificação da deslocação das produções de mão-de-obra mais intensiva para a RPC, mantendo-se no Território as restantes fases produtivas, nomeadamente as relacionadas com a embalagem, expedição e comercialização.

Admite-se que o subsector do Vestuário, para fazer face às exigências em matéria de certificação de origem, tenha muito provavelmente recorrido à contratação de parte da mão-de-obra disponibilizada pelos restantes subsectores industriais, conseguindo, desse modo, manter relativamente estável o seu nível de emprego.

Em 1991, pela primeira vez, as exportações de serviços, constituídas numa parcela considerável pelas despesas dos não-residentes em jogo, ultrapassam em valor as exportações de mercadorias, situação que se mantém hoje.

**Gráfico 3 — Pessoal ao Serviço na Indústria Transformadora em Macau (1985-96)**



De 1991 até à data, e esta constituirá a segunda fase, denota-se um forte declínio do emprego industrial, pelo efeito conjugado da continuação da transferência das restantes produções não-têxteis para a China e início do declínio do emprego no subsector do vestuário, não obstan-

te a importação de mão-de-obra da China e do recurso à exportação temporária para este país para processamento parcial. Este movimento assume hoje uma importância quase comparável com o das exportações totais de Macau para a China<sup>8</sup>.

Releve-se ainda que, apesar desta evolução, o subsector do Vestuário tem-se mantido como o maior empregador, produtor e exportador industrial. Ocupando, em 1996, 61 por cento do pessoal ao serviço, contribuiu com aproximada percentagem (59%) para o valor acrescentado das indústrias transformadoras. A importância do subsector do vestuário na estrutura exportadora do Território é ainda atestada pela excessiva percentagem (88%) que estes produtos representaram, em 1997, no conjunto das exportações domésticas de mercadorias.

Mas, se o investimento de Macau se dirigiu, numa primeira fase para a ZEE de Zhuhai, cedo alastrou a outras localidades do delta do rio das Pérolas.

Note-se que uma parcela considerável do delta é constituída por zonas rurais onde o controlo estatal é mais frouxo e as autoridades locais detêm maior autonomia nas decisões em matéria de construção e desenvolvimento (Ng, M.K. e Tang, W-S. 1997), o que facilitou o alastramento do investimento.

Entretanto, na década de 90, a política de abertura e modernização da China prossegue com o estabelecimento da área de desenvolvimento de Pudong, em Xangai, a abertura ao investimento de uma série de cidades ao longo do rio Yangtsé, seguidas por várias cidades fronteiriças e várias capitais de províncias do interior.

Torna-se difícil quantificar o investimento que foi sendo, e está a ser, realizado por investidores de Macau ou de Hong Kong na RPC, embora as publicações chinesas divulguem dados sobre estes fluxos.

Assim, por exemplo, no Almanaque das Relações Económicas e Comércio Externo<sup>9</sup> de 1996/97. Hong Kong surge em 1.º lugar, com 20 mil milhões de dólares americanos de investimento estrangeiro realizado em 1995 e, nesse mesmo ano, Macau em 8.º lugar com 440 milhões de dólares dos EUA investidos, à frente de países como a Alemanha, França, Itália, etc.

Mas deverá haver alguma cautela na análise destes números, já que os dados relativos ao investimento directo estrangeiro na China compreendem uma significativa, embora dificilmente quantificável parcela de investimento doméstico reciclado através das empresas

---

<sup>8</sup> Em 1997 as exportações temporárias de Macau para a China - na sua totalidade constituídas por produtos têxteis e de vestuário semi-transformados — atingiram 127 milhões de dólares americanos, o que compara com os 139 milhões de dólares dos EUA da soma da exportação doméstica e reexportação que, em conjunto, constituem a exportação total.

<sup>9</sup> Excepto indicação expressa em contrário, todas as estatísticas relativas à economia da RPC, foram retiradas do Almanaque das Relações Económicas e Comércio Externo da China, edições de 1996/97 e 1997/8.

*offshore*, que assim beneficiam dos incentivos concedidos ao investimento estrangeiro, principalmente de natureza fiscal (EIU, 1997).

**Origem do investimento directo utilizado na RPC,1995**

|                       | VALOR (US\$ m) |              | VALOR (US\$ m) |
|-----------------------|----------------|--------------|----------------|
| Hong Kong             | 20,060         | França       | 287            |
| Taiwan                | 3,162          | Itália       | 263            |
| Japão                 | 3,108          | Malásia      | 259            |
| EUA                   | 3,083          | Canadá       | 257            |
| Singapura             | 1,851          | Austrália    | 233            |
| Coreia do Sul         | 1,043          | Holanda      | 114            |
| Reino Unido           | 914            | Indonésia    | 112            |
| Macau                 | 440            | Bermudas     | 109            |
| Alemanha              | 386            | Filipinas    | 106            |
| I. Virgens Britânicas | 304            | Outros       | 618            |
| Tailândia             | 288            | <b>Total</b> | <b>37,520</b>  |

*Fonte:* Almanaque das Relações Económicas e Comércio Externo da China

O canal mais comumente utilizado para a reciclagem do investimento é Hong Kong. Segundo o *The Economist Intelligence Unit* (EIU), não existem dados fiáveis sobre o montante de fundos domésticos que reentram na China para beneficiar dos incentivos concedidos ao investimento estrangeiro, embora refira a existência de fontes que apontam para grandezas da ordem dos 20 a 40 por cento do investimento directo estrangeiro<sup>10</sup>, isto é, entre 7,5 a 15 mil milhões de dólares americanos em 1995.

No entanto, o montante investido através de Hong Kong atinge tal dimensão que, mesmo descontando o que se estima constituir, afinal, investimento doméstico chinês, dificilmente o vizinho território seria afastado de um dos primeiros lugares no *ranking* dos investidores na China, senão mesmo do 1.º lugar.

Já outro tanto se não poderá dizer de Macau" sendo provável que não ocupe, na realidade, uma posição tão elevada. Todavia, ainda que Macau não tenha sido o 8.º maior investidor na China em 1995, mas se

<sup>10</sup> Algumas fontes crêem que cerca de 20% dos influxos recentes eram constituídos por capitais domésticos exportados e re-importados para, assim, poderem beneficiar dos incentivos concedidos aos investidores estrangeiros (UNCTAD, 1995), citado pelo Banco Mundial em «*China 2020 - Integration with the global economy — China Engaged*» chapter one, end note 6 pg. 10.

<sup>11</sup> Um pequeno exercício para o ano de 1995 posicionaria o Território em 9.º ou 13.º lugares, caso se admitisse que 20% ou 40% do investimento directo estrangeiro de Macau na China fosse, afinal, constituído por investimento doméstico chinês.

encontre entre os primeiros quinze a vinte maiores investidores na RPC nesse ano, não deixa este seu posicionamento de ser, apesar de tudo, significativo para um território com apenas 21 km<sup>2</sup>.

Mesmo feitas as devidas reservas às estatísticas existentes, ressalta o domínio inequívoco dos capitais de Hong Kong e de Macau que influenciaram e dirigiram, nestes primeiros anos de abertura da China, o crescimento económico e físico da região do sul do país, aí reproduzindo um modelo económico com características comuns, ou seja, assente no sector industrial exportador e onde assumem relevância as indústrias intensivas em mão-de-obra menos qualificada (têxteis, calçado, brinquedos, etc.).

É em consequência de tudo isto que Macau, comungando de alguns dos fenómenos observados em Hong Kong, atravessa actualmente um período de transformações na sua economia, mas que alguns autores (Tsang Shu-ki, 1994) com os quais se tende a concordar, não consideram contudo serem de carácter estrutural, não obstante a perda de importância do sector industrial na estrutura produtiva e a drástica redução da mão-de-obra nele empregue.

Com efeito, alega Tsang Shu-ki, a transição de uma economia agrícola para uma economia industrial é motivada essencialmente por um aumento de produtividade no sector anteriormente dominante (agrícola) que permite libertar mão-de-obra e recursos para o sector moderno (industrial). O desenvolvimento industrial, por seu turno, traz igualmente benefícios ao sector agrícola, pela introdução da mecanização na agricultura. Desenvolve-se assim um círculo virtuoso, que faz progredir a economia.

[Um certo paralelismo poderá ser estabelecido entre o sector industrial e o dos serviços nas sociedades pós-industriais, sendo o Japão frequentemente citado como exemplo onde a informação e a indústria progridem em conjunto].

É no entanto duvidoso, e aqui tende-se a concordar com o autor, que as alterações nos padrões de produção e do emprego na economia de Hong Kong e, com maior acutilância, na de Macau, reflectam tais melhorias qualitativas.

De facto, ao realizarem a produção na China, os empresários destes dois territórios não teriam sido motivados, como atrás se viu, pela utilização de tecnologias sofisticadas, mas sim pela possibilidade de redução dos custos de produção, processo esse que, antes pelo contrário, desincentiva o *upgrading* tecnológico. Além disso, Tsang Shu-ki refere ainda que o tipo de serviços que Hong Kong presta à China - a que se deverão acrescentar os prestados por Macau<sup>12</sup> — são de tipo convencional.

Faltam, portanto, indícios claros do estabelecimento de um círculo virtuoso entre a indústria e os serviços na chamada «transformação estrutural» das economias de Hong Kong e Macau.

---

<sup>12</sup> Tratam-se de serviços de complemento e apoio à exportação tais como a negociação, *marketing*, comercialização, financiamento da exportação, *design*, controlo de qualidade e embalagem.

O autor conclui que, afinal, a tão propalada «transformação estrutural» parecerá mais um caso de re-afecção em grande escala de recursos no contexto de economia regional, em que duas áreas — Hong Kong e China — antes completamente desligadas, rapidamente removeram os obstáculos que impediam o fluir de factores de produção e capital, estabelecendo um novo modelo de divisão do trabalho e de cooperação, que tem proporcionado benefícios significativos, a curto prazo, a ambas as partes. O risco desta situação reside no facto de os ganhos para ambas as economias serem de tal monta que não se sentem pressionadas a efectivarem uma verdadeira transformação estrutural das suas economias, necessária para melhorar as condições de eficiência a longo prazo.

Outros ainda (Enright, Scott, Dodwell, 1997) consideram que o declínio do sector industrial em Hong Kong é mais aparente que real. Por um lado, parte das actividades que anteriormente eram classificadas dentro do sector industrial, enquanto actividades secundárias de um dado estabelecimento industrial (comercialização, planeamento da produção, *design*, *marketing*, etc) teriam sido reclassificadas em serviços a partir do momento em que a unidade fabril foi re-localizada na China.

Além disso, a expansão da capacidade produtiva para outros locais, nomeadamente para o sul da China, permitiu que Hong Kong reti-vesse a sua posição de *leader* mundial em indústrias como a do vestuário, brinquedos, alguns produtos electrónicos e relógios, encontrando-se as empresas industriais de Hong Kong alegadamente mais fortes hoje que nunca.

Na mesma linha de análise encontra-se o trabalho de uma equipa de investigadores do MIT (*Massachusetts Institute of Technology*) ao considerar que a escala das actividades industriais de Hong Kong se expandiu nestes últimos anos, apesar da produção dentro do Território ter diminuído, consubstanciando muito bem esta ideia na seguinte frase: «*Made by Hong Kong*» has grown, even as «*Made in Hong Kong*» has declined (Berger e Lester, 1997).

Para estes autores, o declínio do sector industrial é enganador não só pelo crescimento da produção fora do Território mas, mais importante ainda, porque repousa numa distinção entre indústria e serviços que esconde a crescente convergência entre os mesmos.

No lado dos recursos, as actividades tradicionalmente consideradas como serviços são *inputs* principais para o processo industrial, enquanto as indústrias transformadoras são a fonte da maior parte das inovações na produção de serviços. A convergência é ainda mais evidente no lado do produto. Por um lado, para os actuais consumidores, o valor de um produto depende cada vez mais de um conjunto de atributos intangíveis — *design*, qualidade, originalidade, moda, rapidez na entrega — que, quando não forem incorporados num produto, são classificados como serviços.

Concluem então que a fronteira entre indústria e serviços é cada vez mais difusa e manter a ficção estatística de uma forte distinção entre as mesmas cria dois tipos de confusões. Em primeiro lugar, con-

duz ao que é quase certamente uma subavaliação da real dimensão e âmbito do sector industrial em Hong Kong. Em segundo lugar, esconde as possibilidades específicas de crescimento que derivam das capacidades e potencialidades próprias de Hong Kong, enquanto potência industrial.

Sem dúvida que estas abordagens constituem elementos importantes para uma melhor compreensão do impacto para Macau do investimento que, desde finais da década de 80, tem sido realizado pelos industriais do Território na RPC, em particular sobre o processo de terciarização da economia de Macau.

Entretanto, há a considerar que o fluxo de investimentos não é só direccionado do Território para a China. O movimento inverso é uma realidade tendo o investimento chinês em Macau sido assinalável nos últimos anos.

A Associação das Empresas Chinesas de Macau (ACEM) divulgou recentemente (*Jornal de Macau*, 20/2/98) que a China é actualmente o maior investidor em Macau, com uma quota de:

- 60% do sector financeiro do Território;
- 50% do sector segurador;
- 80% do sector da construção civil e imobiliário;
- 30% do comércio de *import/export*;
- 50% da área do turismo (com excepção dos casinos e lotarias).

Das 151 empresas com capital da RPC registadas na Associação, 45 são *joint-ventures* com capitais de Macau e de outros países. Nam Kwong, Nam Yue e Zhu Kuan são os três maiores grupos chineses instalados em Macau, o primeiro ligado ao Ministério do Comércio Externo e Cooperação Económica da China, o segundo ao governo da província de Guangdong e o terceiro ao governo municipal da zona económica especial de Zhuhai.

De relevar a não divulgação de dados sobre o investimento das empresas da RPC no sector industrial, o que pode ser motivado pelo facto de, para além do jogo, constituir talvez o sector onde haja menor investimento daquelas empresas. Aliás, dada a forma já anteriormente analisada de como surgiu o sector industrial exportador em Macau, é natural que o mesmo seja hoje dominado essencialmente por capitais locais ou em parceria com industriais de Hong Kong.

Em contrapartida, note-se o enorme peso estimado das empresas da RPC no sector da construção civil e imobiliário (80%). Com efeito, se na década de 80 este sector se desenvolveu a um ritmo apreciável à custa essencialmente de capitais locais e de Hong Kong, para satisfazer a procura crescente de habitação e de instalações industriais, na década de 90 a situação altera-se radicalmente. O surto de investimento dos anos 90 em Macau é também reflexo das reformas económicas e da política de abertura da China, já que uma parte significativa dos fluxos maciços de capitais, que alimentaram a bolha especulativa neste sector, são originários da RPC.

De certa forma pode dizer-se que o mercado imobiliário do Território - à semelhança aliás do que passou a suceder em muitas cidades da região da Ásia-Pacífico e na própria região do delta do Rio das Pérolas — em vez de localizado e distinto, passou a estar sujeito ao mesmo processo de globalização dos mercados cambiais e financeiros. Fluxos maciços de capital para investimento em imobiliário começaram a atravessar fronteiras regionais e locais, forçando analistas urbanos a reavaliar antigos conceitos sobre a natureza local do mercado imobiliário e, conseqüentemente, do desenvolvimento urbano (Yue-man Yeung, 1993).

Do outro lado da fronteira, assiste-se também ao aumento significativo do nível de urbanização da região do delta do Rio das Pérolas, realizada por vezes à custa de alguma degradação do meio-ambiente.

A delegação de maiores responsabilidades económicas nas cidades e empresas do delta, teria conduzido a uma forte concorrência na construção de infra-estruturas rivalizando, dessa forma, na atracção de investimento. Revelador dessa intensa competição e forte orientação para o relacionamento com o exterior é a existência de cinco novos projectos aeroportuários<sup>13</sup> no delta, ao mesmo tempo que se verifica uma baixa densidade da rede viária e ferroviária na região, para além de se ter por exemplo descurado dotar a região de meios de transportes de alta velocidade (Ng, M. K. e Tang, W.-S., 1997).

Após uma primeira tentativa pouco sucedida de coordenação do desenvolvimento regional do Delta pela aprovação, em 1989, de um Plano Director Urbanístico para o Delta do Rio das Pérolas<sup>14</sup> (*Pearl River Delta Urban System Plan*), só recentemente, em 1995, foi aprovado um Plano Director Regional do Delta do Rio das Pérolas (*Pearl River Delta Regional Plan*).

Parece existir agora uma preocupação por parte das autoridades chinesas de, não só continuar a promover as ligações entre o delta e o exterior (através de Hong Kong e Macau), como também estimular um desenvolvimento interno ao próprio delta. Segundo aqueles autores, o Plano aponta para o desenvolvimento de três grandes metrópoles — Guangzhou, Shenzhen e Zhuhai — assim como de corredores urbanizados de pequenas cidades<sup>15</sup> que se desenvolvem entre estes grandes centros metropolitanos, ligados por infra-estruturas tais como auto-estradas, caminhos de ferro e «*auto-estradas de informação*». A região

---

<sup>13</sup> Em Guangzhou, Hong Kong (Chep Lap Kok), Macau, Shenzhen e Zhuhai.

<sup>14</sup> Segundo Mee Kam Ng e Wing-shing Tang, o resultado foi que as vilas e cidades do delta só implementaram as medidas previstas no Plano Director Urbanístico do delta do Rio das Pérolas julgadas mais benéficas ao seu próprio desenvolvimento.

<sup>15</sup> Para além de Guangzhou, Shenzhen e Zhuhai, as cidades mais importantes do delta são Dongguan, Zhonshan, Panyu, Nanhai e Shunde. O Plano Regional aborda cinco questões - desenvolvimento urbanístico, ambiente, infra-estruturas, desenvolvimento económico e social - mas Mee Kam Ng e Wing-shing Tang analisam essencialmente as questões relativas ao desenvolvimento urbanístico.

será, assim, a «cabeça do dragão» estimulando o crescimento do sul da China através da ligação com a economia mundial.

O Plano de Desenvolvimento Regional do Delta do Rio das Pérolas representa, segundo aqueles analistas, um dos esforços mais recentes da China de integração do desenvolvimento urbano e regional no contexto das reformas económicas e da política de abertura do país.

Aliás, deverá ter sido a percepção de que Macau não poderia ficar fora do sistema de ligações previsto para a região, e de que este se tornaria vital para a sua própria sobrevivência económica, a razão que teria levado os particulares e as autoridades do Território a proporem a realização de um conjunto de obras cujo objectivo principal seria dotar Macau de novas ligações à China, a Hong Kong e mesmo ao exterior.

Entre essas obras incluem-se a extensão a Macau do caminho de ferro e da auto-estrada Zhuhai - Guangdong, a construção de uma ponte ligando o Território à ilha da Montanha, assim como o apoio a projectos particulares no sentido de melhorar as ligações a Hong Kong como a ponte entre Macau, Zhuhai e Hong Kong. No acesso ao exterior, releve-se o projecto privado de construção de um porto de águas profundas, a construir em ilha artificial, localizada a sete quilómetros a sul de Coloane. Para o tratamento destas questões e também ao que parece por sugestão de Macau, foi criada a Comissão Coordenadora de Infra-Estruturas Portugal-China (*Tribuna de Macau*, 2/10/97).

A concretização destes projectos daria um novo estímulo ao papel de entreposto que Macau parece aspirar vir de novo a desempenhar, embora agora em moldes diversos do passado, já que se desenvolveria num espaço fisicamente contíguo a uma região mais abrangente, englobando Hong Kong e o delta do Rio da Pérolas. A integração física oferece oportunidades importantes à integração económica, permitindo o desenvolvimento de três vectores logísticos — os transportes, as comunicações e a energia.

Por outro lado, as combinações entre vendedor, produto, comprador, meio de transporte e condições financeiras da transacção tornaram-se hoje praticamente infinitas mas, para que todo este processo resulte, é necessária uma concentração enorme de capacidades e técnicas altamente especializadas.

Assim, o progresso das ligações a Hong Kong permitiriam a Macau vir a beneficiar de um conjunto de competências que o vizinho território já detém e que tem vindo sistematicamente a melhorar nos últimos anos e, ao mesmo tempo, ver-se estimulado a desenvolver idênticas competências e potenciar outras com um carácter mais complementar, tendo em conta as suas realidades e o seu passado.

## II

### CHINA — INTEGRAÇÃO ECONÓMICA E POLÍTICA NO MUNDO

O ritmo de integração global — alargamento e intensificação das relações internacionais comerciais, de investimento e financeiras —

acelerou desde meados dos anos 80. A China, ao tomar medidas significativas para liberalizar a sua economia desde que Deng Xiaoping, em 1979, começou a dismantelar pouco a pouco a economia planificada, deu um enorme contributo a este processo de globalização da economia mundial.

Uma das formas de medir o grau de abertura das economias é através do rácio do comércio externo e do investimento directo estrangeiro, relativamente ao PIB. Segundo um estudo recente do Banco Mundial, em 1975-79 o comércio externo da China representava 10% do PIB, um dos rácios mais baixos entre 120 países observados. Em 1990-94 essa relação subiu para 36%, colocando a RPC em terceiro lugar nesse conjunto de países (World Bank, 1997).

Os fluxos de investimento estrangeiro eram praticamente inexistentes na China em 1979 e o rácio deste investimento em relação ao PIB passou, em 1990-94, para 3,5%, ou seja, o nono mais elevado apresentado pelo mesmo conjunto de países.

Já vimos anteriormente que o investimento chinês se tem também expandido para o exterior (Macau e principalmente para Hong Kong), tendo em 1995 representado 2% dos fluxos globais de capital, o que posicionou a China em 8.º lugar a nível mundial e como principal exportador de capitais entre os países em vias de desenvolvimento.

Pode hoje afirmar-se que a RPC é não só irreversivelmente parte da economia mundial, como parece estar a destacar-se cada vez mais como potência regional, sendo exemplo disso mesmo a forma como se assumiu como factor de estabilidade na recente crise asiática.

A evolução da economia chinesa, aliada às profundas alterações na situação política internacional decorrentes da queda do muro de Berlim em 1989, conseqüente desintegração da União Soviética em finais de 1991 e transição para economias de mercado nos países da Europa de leste, teriam levado a China a redefinir um novo quadro de relações internacionais na base da que já tem sido chamada «diplomacia do comércio», por atribuir maior importância aos aspectos económicos, num espaço que anteriormente, durante a Guerra Fria, era exclusivamente reservado a factores político-militares.

O inverso também sucede, isto é, os países com quem a China intensificou relações comerciais e de investimento (com particular destaque para os EUA, União Europeia e Japão) estão também a reajustar as suas próprias estratégias em relação à China.

Em 1996, os principais parceiros comerciais da RPC foram o Japão, os Estados Unidos, Hong Kong e a União Europeia que, em conjunto, representaram cerca de dois terços do comércio total da China. Se a este grupo juntarmos Taiwan e a Coreia do Sul, aquela percentagem sobe para 77%.

Na Europa, em lugar de destaque, surge a Alemanha, responsável por 33% do comércio total da China com a União Europeia, seguindo-se bastante distanciados o Reino Unido e a Itália, cada um com uma quota de 13% daquelas trocas comerciais.

Esta estrutura do comércio externo da China ao revelar uma concentração excessiva tem, por seu lado, conduzido a situações de tensão com os seus principais parceiros comerciais, em particular com os Estados Unidos (dado o elevado défice comercial desfavorável a este último e problemas em matéria de propriedade intelectual), União Europeia (com vários casos de *dumping*) e Japão (contingentação das importações têxteis provenientes da China), para só citar alguns exemplos.

Reflexo, de certa forma também, das dificuldades de entendimento existentes a nível comercial, é o facto de, relativamente às principais organizações económicas internacionais, a China ter assento no Fundo Monetário Internacional e no Banco Mundial desde 1980, enquanto ainda decorrem as negociações para adesão à Organização Mundial do Comércio. Note-se que as negociações para a sua (re)admissão no GATT<sup>16</sup>, requeridas formalmente em Julho de 1984, não conseguiram chegar a bom termo antes da conclusão do *Uruguay Round*, prosseguindo agora no quadro da nova OMC.

Mas, de 1991 para 1995, o número de países com os quais a China manteve relações económicas e comerciais, subiu de 173 para 225. Com efeito, a necessidade de assegurar um ritmo de crescimento do comércio externo relativamente elevado, como modo de garantir a entrada de um volume suficiente de divisas que permita prosseguir a sua política de modernização económica, levou-a a encetar, mais vigorosamente a partir de 1991, uma política de diversificação de mercados.

Esta política promove uma maior aproximação a outros países asiáticos, mas é virada também para mercados mais distantes como os países da Europa de Leste e as economias emergentes da América Latina.

Embora representando uma parcela ainda diminuta (2,3%) do comércio total da China, o comércio bilateral entre este país e a América Latina triplicou de 1990 a 96, passando de 2,3 para 6,7 mil milhões de dólares norte-americanos, dos quais 1/3 são realizados com o Brasil<sup>17</sup>, principal parceiro comercial da China na América Latina.

Recentemente passou também a incluir a intensificação das relações de cooperação, investimento e comércio com África<sup>18</sup>. Disso é exemplo o périplo a seis países africanos<sup>19</sup> realizado em Maio de 1996 pelo Presidente Jiang Zemin, tendo concluído com cada um deles, acor-

---

<sup>16</sup> A China foi signatária do GATT em 1948, mas deixou de participar em 1950 nas suas actividades.

<sup>17</sup> Em 1996 as exportações da China para o Brasil atingiram cerca de 760 milhões de dólares dos EUA e as importações pela China de produtos brasileiros foram de quase 1500 milhões de dólares, o que se traduziu num excedente comercial favorável ao Brasil.

<sup>18</sup> Outro dos motivos da diplomacia activa da China em África terá a haver com o facto de, em Agosto de 1996, nove dos trinta países que mantinham relações diplomáticas com Taiwan serem africanos e a RPC estar empenhada em evitar que esse número aumentasse (Yasuo Onishi, IDE Spot Survey — *One country, two systems — China's Dilemma, Institute of Developing Economies, Tokyo, 1997*).

<sup>19</sup> Egipto, Quênia, Etiópia, Mali, Namíbia e Zimbabué.

dos de cooperação económica e técnica, a que se seguiram outras iniciativas. Numa entrevista sobre o impacto da crise financeira asiática na China, a então ministra do Comércio Externo e Cooperação Económica, Wu Yi, defendeu há meses a necessidade de diversificar as exportações chinesas para os novos mercados emergentes da África e América Latina (*South China Morning Post*, 10/2/98).

Embora o continente africano não possa ser considerado como um dos principais mercados para a China, dado que as trocas comerciais com aquele continente representaram em 1997 menos de 4% do comércio total da RPC, dos quais 1/3 diz respeito ao comércio com a África do Sul, é possível, contudo, que investimentos de empresas chinesas em África venham a marcar uma nova era de presença comercial significativa.

Assim sendo, é de todo o interesse ter uma ideia do que a China pode oferecer a todos quantos com ela vierem a intensificar as relações comerciais, económicas e de cooperação.

### III

#### **O MERCADO CHINÊS — DIMENSÃO, DIFICULDADES DE PENETRAÇÃO E POTENCIALIDADES**

Com uma área semelhante à dos Estados Unidos, a China tem o quántuplo da população daquele país, isto é, cerca de 1,3 mil milhões de pessoas e, em termos universais, a sua população representa 1/5 da humanidade, proporção essa que se tem mantido relativamente estável nos últimos 25 anos.

Mas se em termos numéricos a população da China é equivalente à soma das populações dos Estados Unidos, Brasil, Rússia, Japão, México, Alemanha, Itália, Reino Unido, França, Espanha, Canadá, Austrália, Bélgica e Suíça (M. Weidenbaum e S. Hughes, 1996), já em termos económicos esse número deverá ser reduzido para cerca de 350 milhões de habitantes.

Com efeito, em finais de 1995 apenas 343 milhões de pessoas tinham atingido um rendimento anual per capita de 516 dólares norte-americanos, sendo que o rendimento per capita nas áreas rurais se situava em apenas 200 dólares dos EUA, nível esse que impossibilita a aquisição de bens de consumo importados (EIU, 1997).

Para além disso, e apesar das profundas reformas económicas implementadas nos últimos anos pelas autoridades chinesas, o actual regime comercial em vigor naquele país é ainda caracterizado pela existência de variadas barreiras comerciais, as quais podem ser genericamente definidas como leis, regulamentos, políticas ou práticas que protegem a produção interna de bens ou serviços da concorrência estrangeira, ou a estimulam artificialmente.

É certo que a China tem dado, e está a dar, passos importantes em matéria de reduções tarifárias, quer no quadro de compromissos bilaterais quer no contexto da sua adesão à Organização Mundial do Comer-

cio (OMC), embora os impostos aduaneiros aplicados aos produtos entrados na RPC tenham sido ainda, no passado recente e em muitos casos, extremamente elevados. Em 1995 as tarifas NMF chegavam a atingir os 150%, enquanto a média dos impostos aduaneiros se situava acima dos 35%. A partir de Abril de 1996, contudo, entraram em vigor importantes reduções dos impostos alfandegários relativos a um conjunto de 4000 posições pautais, tendo-se alcançado uma média de 23% em 1996 e de 17% em 1997.

Mas mesmo assim, recentemente e no quadro das negociações de adesão à OMC, a RPC dispôs-se a reduzir ainda mais os direitos de importação, caindo progressivamente da média actual de 17% para 10% até 2005, bem como a suprimir todos os contingentes no mesmo prazo.

Mas, talvez mais do que o seu nível ainda relativamente elevado, é a imprevisibilidade da aplicação das tarifas alfandegárias que continua a criar dificuldades às empresas que importam e exportam para o mercado chinês.

De facto, os impostos aduaneiros devidos pela entrada de um mesmo produto podem variar, dependendo de vários factores, nomeadamente desse produto ser ou não elegível para lhe serem aplicadas reduções, ou mesmo isenção, e do respectivo local de entrada. Com efeito, critérios diferentes de avaliação do valor aduaneiro são aplicados nos diversos pontos de entrada. Por outro lado, dadas as flexibilidades de decisão a nível local sobre a aplicação ou isenção das taxas oficiais, os impostos aduaneiros efectivamente pagos são, muitas vezes, o resultado de negociação entre os empresários e os agentes alfandegários.

Os produtos que entram na China podem ainda, para além das taxas aduaneiras, ser sujeitos a impostos de valor acrescentado e outros. Tais impostos, em princípio, deveriam recair quer sobre os produtos importados, quer sobre os produzidos internamente, mas a sua aplicação não tem sido uniforme, sendo que estas taxas podem também ser negociadas.

Apesar de um considerável número de medidas adoptadas no sentido de as remover, a China ainda mantém um conjunto de múltiplas e sobrepostas barreiras não-tarifárias tais como quotas, licenciamento na importação e outros controlos administrativos, com vista a restringir as importações e promover as suas políticas industrial e comercial.

O nível de importações autorizadas ao abrigo destas medidas não-tarifárias é resultado de complexas negociações entre o Governo Central, ministérios, corporações estatais e empresas de *import/export*. Assim, um conjunto de requisitos de licenciamento da importação tem actuado como barreira efectiva à entrada de determinados produtos no mercado chinês.

Outro dos obstáculos de acesso ao mercado chinês reside no tipo e número de entidades que, na RPC, são autorizadas a efectuar operações de comércio externo, sendo concedida às empresas estrangeiras a possibilidade de importação apenas dos materiais de que necessitam para a sua laboração. Registe-se que, também nesta área, foram dados

passos significativos, já que em 1979 haviam apenas 14 empresas comerciais públicas autorizadas a fazer negócios no estrangeiro, enquanto actualmente existem mais de 12 mil empresas nessa situação.

Como anteriormente se referiu, ao longo destes anos a China foi estabelecendo condições preferenciais para o investimento estrangeiro, existindo hoje um conjunto de situações com aspectos comuns mas, também, com particularidades que as diferenciam umas das outras, tais como zonas económicas especiais, zonas de desenvolvimento económico e tecnológico, cidades costeiras abertas, áreas abertas (como a do delta do Rio das Pérolas), zonas para novas e altas tecnologias e armazéns de regime aduaneiro/zonas francas, tornando difícil e complexa a decisão sobre a localização de um dado investimento.

O acesso dos investidores estrangeiros à China é ainda regulado por um sistema complexo, e muitas vezes contraditório, de controlos nacionais, regionais e locais. Entre os principais obstáculos que os investidores estrangeiros enfrentam, encontram-se uma multiplicidade de leis, regras e regulamentos aparentemente arbitrários, disponibilidade escassa de divisas estrangeiras, protecção insuficiente da propriedade intelectual, controlos de produção, tratamento desigual daquele que é concedido às empresas nacionais e ausência de mecanismos para a resolução de diferendos. Para além disso, é ainda mencionada a falta de transparência, quer relativamente às condições de investimento, quer de comércio, decorrente não só da privação ao acesso a essa regulamentação, que muitas vezes nem está publicada, ou pela sua implementação variar de região para região.

Dadas as ainda consideráveis restrições existentes no mercado chinês de serviços (geralmente as empresas estrangeiras prestadoras de serviços só são autorizadas a laborar com licenças de carácter selectivo e numa determinada área geográfica), a RPC já manifestou intenção de, eventualmente, abrir o seu mercado, tendo de modo pontual começado a fazê-lo numa base «experimental».

Estes são apenas alguns exemplos da actual política comercial e de investimento da RPC e das dificuldades de penetração naquele mercado, decorrentes de uma economia em desenvolvimento com particularidades muito próprias mas que, em muitos aspectos importantes, ainda detêm características alheias a uma verdadeira economia de mercado.

Por outro lado, ninguém pode ter a certeza do que sucederá na China nem nos próximos anos, nem nos próximos meses. É possível que a recente crise asiática, aliada a uma desaceleração do crescimento económico, depois de quatro anos de medidas de austeridade adoptadas após o *boom* dos primeiros anos da década de 90 venha, a curto prazo, a ter reflexos negativos nas condições económicas da China, sendo de momento difícil prever se se estará apenas perante uma nova desaceleração do crescimento, ou à beira de uma recessão, como é indiciado pela edição da primeira semana de Maio do corrente ano do *The Economist*.

É óbvio que uma paragem ou retrocesso na implementação das reformas previstas teria consequências muito negativas, não só para a

economia chinesa como para a economia mundial, mas o empenhamento dos dirigentes chineses no prosseguimento das mesmas parece manter-se o que é, sem dúvida, um sinal muito positivo, e leva a admitir que, a prazo, não obstante as actuais dificuldades, os principais objectivos definidos não serão postos em causa.

Assim, o 9.º Plano Quinquenal (1996-2001) define um conjunto de orientações<sup>20</sup> no sentido de realizar a transição de uma «economia planificada» para uma «economia socialista de mercado». A nível do investimento, para além da definição dos sectores prioritários, contém orientações no sentido de melhorar as condições de investimento. Mais recentemente, o programa do novo Governo anunciado por Zhu Rongzhi em Abril passado, contempla a reforma do sistema de investimento, isto é, a alteração de um processo essencialmente controlado por via administrativa, para outro sujeito às regras do mercado.

## IV

### POTENCIAL PAPEL DE MACAU

Se aquando do anúncio da abertura da China, em 1978, os ocidentais estavam de olhos postos no vasto potencial de centenas de milhões de consumidores e ficaram desiludidos por ter sido dada prioridade (nomeadamente nas zonas económicas especiais) ao estabelecimento de indústrias orientadas para a exportação, hoje estão a intensificar os contactos comerciais, face a novas oportunidades de negócio desconhecidas, e impensáveis, há bem poucos anos atrás.

Entretanto, dado que as autoridades provinciais e empresas chinesas estão a adquirir maior autonomia em matéria de investimento e comércio externo, os países, ao lidarem com a RPC, deparam-se com a necessidade de tomar em consideração o impacto e as oportunidades desta nova realidade.

Já vimos que a extensão do processo produtivo de Hong Kong e Macau, aliado ao investimento de outras origens (principalmente na década de 90) fez de Guangdong a província mais desenvolvida, com um rendimento per capita dos mais elevados do país.

Nesse sentido, o Sul da China está a evoluir de uma economia essencialmente orientada para a exportação para outra dependente da expansão do consumo, isto é, encontra-se em transição de uma economia exportadora para o desenvolvimento de uma classe média com algum poder de compra.

A procura interna expandiu-se rapidamente, quer em resposta ao dinamismo do investimento, quer ao aumento do consumo privado, e o reflexo traduziu-se no transbordo para as importações de uma parcela considerável da procura, preenchendo Hong Kong essas necessidades,

---

<sup>20</sup> Através da intervenção em seis áreas principais: empresas estatais, sistema bancário, sistema fiscal, comércio, preços e mercado, tendo como objectivo central a reforma das empresas estatais.

ao desempenhar o papel de entreposto comercial e de fornecedor dos serviços procurados.

Resta saber se Macau pode aspirar vir a desempenhar, face às evoluções descritas, um papel idêntico na articulação das relações económicas e comerciais entre os países lusófonos e a China, em particular a sua região do Sul.

Após mais de quatrocentos anos de presença portuguesa, muito brevemente irá ocorrer a transição da soberania de Macau para a China. O Território vai tornar-se em breve a Região Administrativa Especial de Macau que gozará, segundo o princípio de «um país, dois sistemas» estipulado na Declaração Conjunta assinada pelos Governos da China e de Portugal em Abril de 1987, de um elevado grau de autonomia, com poderes legislativo e judicial independentes.

De acordo com a Lei Básica (1993), com estatuto semelhante a uma Constituição, a Região Administrativa Especial de Macau permanecerá autónoma em todas as áreas, excepto duas — relações externas e defesa — mantendo-se, em princípio, inalterados o sistema capitalista e o modo de vida actuais, nos 50 anos seguintes à passagem da soberania.

Nas provisões relativas ao sistema económico e legal, são de realçar, entre outras, a protecção por lei da propriedade das pessoas e empresas, dos investimentos provenientes de fora da Região, a manutenção de um sistema fiscal independente e a prossecução de uma política de comércio aberto garantindo o livre fluxo de bens e capitais. A Região Administrativa Especial de Macau é responsável pelas suas políticas económica, fiscal, monetária e financeira e mantém-se como porto franco e território aduaneiro separado. Pode participar em organizações internacionais e em acordos comerciais internacionais.

O processo de abertura da China e, conseqüentemente, o seu gradual posicionamento enquanto potência mundial, estão a conduzi-la necessariamente a um estreitamento de relações políticas, comerciais, de investimento e cooperação com os países desenvolvidos entre os quais, a União Europeia, onde se encontra Portugal, bem como a diversificar essas relações, englobando países em vias de desenvolvimento, nomeadamente de África e da América Latina, ambos continentes onde existem países de expressão portuguesa.

Actualmente, quando se fala em comércio, já não se pode pensar apenas em troca de mercadorias e em tarifas alfandegárias. O comércio internacional é hoje uma realidade muito mais complexa, envolvendo também os aspectos comerciais relacionados com a propriedade intelectual e o investimento, bem como a troca de serviços.

Para além de eventuais acordos bilaterais, o comércio internacional é hoje regido por um conjunto de acordos multilaterais que a maioria dos países do mundo, no quadro da OMC, se compromete a respeitar.

Nesse sentido, num mundo que se organiza cada vez mais sobre processos de comunicação, as questões linguísticas e culturais parecem assumir uma importância crescentemente relevante.

Sendo Macau o único local da China e mesmo de toda a Ásia Oriental em que existem sistemas linguístico e cultural idênticos aos dos países lusófonos, gozando ainda de vantagens institucionais (porto franco, autonomia na condução das suas relações comerciais com o exterior), reúne à partida as melhores condições para, mesmo após a transição de soberania, constituir natural ponto de apoio e elo de ligação dos países lusófonos com o sul da China.

Consequentemente se, por um lado, pode ser útil à China ter no seu seio sociedades mistas, facilitadoras do seu relacionamento com o exterior, para Macau, o desempenho dessas funções relativamente aos países de expressão portuguesa, proporcionaria condições para melhor preservar a sua própria identidade.

Note-se que desde 1992 Macau mantém um acordo de comércio não preferencial e de cooperação com a UE, mas o papel que Macau poderá ou não desempenhar na ligação atrás referida, depende também de uma visão da posição estratégica da União Europeia e de Portugal, enquanto seu membro, e das empresas europeias e portuguesas em relação à China, à África e à América Latina.

Relativamente à União Europeia, note-se que foi aprovada, em 25 de Março passado, em Conselho de Ministros, uma nova estratégia para a China («*Building a comprehensive partnership with China*») em que, entre outros aspectos, se eleva e intensifica o estatuto do diálogo político bilateral através da realização de cimeiras anuais de Chefes de Estado e Primeiros-Ministros, situando-o ao mesmo nível dos Estados Unidos, Japão e Rússia.

A evolução das relações União Europeia/China revela, de certa forma, uma percepção tardia dos europeus das modificações operadas naquele país já que, como refere aquele documento, até 1994 o diálogo político bilateral estava limitado a curtas reuniões anuais realizadas à margem da Assembleia Geral das Nações Unidas. Consequentemente, na ausência de uma política comum nas relações Europa/China, desenvolveram-se estratégias bilaterais de abordagem, nomeadamente pela Alemanha (de que se dará mais adiante exemplo de uma acção concreta). Porém, em 1995 parece ter havido uma mudança de atitude dos europeus face à China quando, a UE adopta um plano<sup>21</sup> delineando a sua política global para o desenvolvimento das relações, a longo prazo, com a RPC.

A nova estratégia agora divulgada constitui, por um lado, um esforço da UE em ir acompanhando e respondendo aos desafios econó-

---

<sup>21</sup> Este plano é precedido da «Nova Estratégia para a Ásia», adoptada pela UE em 1994 em que, reconhecendo-se a importância crescente da Ásia no contexto da economia mundial, se preconiza a mudança de atitude da UE através do estabelecimento de uma relação equilibrada com os países do continente asiático nos domínios do auxílio financeiro, cooperação, relações comerciais e formação. Institui um diálogo permanente através de uma cimeira entre Chefes de Estado e Primeiros-Ministros da UE e da Ásia (ASEM).

nicos e políticos colocados pelas modificações operadas na China desde 1995, bem como traduz o reforço da própria UE no contexto da economia mundial. Aliás, é salientado este aspecto no documento em causa, considerando-se a UE hoje munida de novos meios para se afirmar no mundo, em virtude da introdução da moeda única (o Euro), do próximo alargamento a leste e da existência do tratado de Amesterdão.

No que respeita a Portugal, interessa salientar que alguns passos importantes foram dados pela publicação, em Dezembro passado, de um novo Regulamento Consular em que, para além das funções de representação externa, atribui de novo aos consulados portugueses uma função interventora na área cultural e económica, conferindo-lhes um estatuto de primeira prioridade. Naquele diploma, entrado em vigor em vésperas do estabelecimento do consulado de Portugal em Macau, incluem-se também as figuras de «cooperação no quadro da Comunidade Lusófona» e «cooperação entre Estados Membros da União Europeia», tendo já sido considerado como uma pequena «revolução legislativa»<sup>22</sup> (Carlos Frota, 1998).

Se estes são aspectos positivos a considerar no desenvolvimento desta estratégia, outros pesam em sentido contrário, nomeadamente a fraca presença das empresas portuguesas em Macau e no Oriente em geral e não se vê como tal situação possa ser invertida se não através de fortes esquemas de apoio apropriado, até porque outros já o estão a fazer.

Existem experiências bem sucedidas como o estabelecimento de um «Centro Alemão» (*German Center*) em Singapura de apoio às pequenas e médias empresas para penetração nos mercados da Ásia-Pacífico, citado num relatório<sup>23</sup> da Comissão para a Política Comercial e de Investimento EUA-Pacífico, como exemplo a seguir pelos Estados Unidos para aumentarem as suas relações comerciais e de investimento na região. O «Centro Alemão» oferece aos empresários daquele país uma oportunidade de evitar custos de operação associados com a condução dos negócios na região, prestando-lhes serviços que incluem oferta gratuita de espaço de escritório, serviços básicos de apoio às empresas e de tradução. O primeiro destes centros foi tão eficaz na expansão das actividades das pequenas e médias empresas alemãs na região da Ásia-Pacífico, que já se encontra em construção um segundo centro em Xangai e projectados outros tantos para Seul, Beijing e Hanoi.

Numa outra vertente estratégica e ainda como aspecto menos positivo há a considerar a inserção da comunidade portuguesa (quase) exclusivamente na Administração Pública (estando a perder a impor-

---

<sup>22</sup> Ver artigo de Carlos Frota, diplomata e director do Gabinete instalador do Consulado-Geral de Portugal em Macau, intitulado "O novo Regulamento Consular Português - A reforma que tardava", em *Ponto Final*, 23/1/98.

<sup>23</sup> «*Building American Prosperity in the 21st Century — U.S. Trade and Investment in the Asia Pacific Region*», *Report of the Commission on the United States-Pacific Trade and Investment Policy* (Wash., 1997).

tância que detém e prevendo-se que a perca mais no futuro próximo) e a ausência de sinólogos portugueses.

Em Março passado, em Braga, e por ocasião do lançamento de livros de autores chineses em português, João de Deus Ramos, administrador da Fundação Oriente, lembrou que *«apesar de uma presença portuguesa de mais de quatro séculos na China, os portugueses estão na cauda da Europa em matéria de conhecimento e divulgação da cultura chinesa»* facto que atribui *«à existência em Macau de pessoas que falam chinês e conhecem a China, ou seja, a ideia de que os portugueses já sabiam tudo sobre a China»*. (*Jornal de Macau*, 4/3/98).

Por último, se relativamente à África e América Latina, para além dos laços históricos e culturais, já se parte da base de um relacionamento comercial e de investimento relativamente forte entre Portugal e os países de expressão portuguesa nesses continentes, no que respeita a Macau as suas relações económicas principais não passam actualmente pelos países lusófonos.

Como já foi referido, os investimentos, em Macau, são essencialmente oriundos da China e de Hong Kong e, a nível das relações comerciais, elas estabelecem-se principalmente com os Estados Unidos (26%), União Europeia (23%), RPC (17%) e Hong Kong (16%) que, em conjunto, representaram cerca de 82% do comércio total de Macau em 1997.

Dentro da União Europeia, as relações comerciais com Portugal<sup>24</sup> caracterizam-se por um valor muito reduzido (0,6% do comércio de Macau em 1997), por um saldo comercial favorável a Portugal e pela pouca importância relativa do país enquanto parceiro integrado na União Europeia.

Por seu lado, as exportações totais de Macau<sup>25</sup> dirigem-se predominantemente para os Estados Unidos e União Europeia que, em conjunto, absorveram em 1997 quase 80% das vendas do Território ao exterior e as importações<sup>26</sup> provêm sobretudo da região da Ásia Pacífico, nomeadamente da RPC, Hong Kong, Japão e Taiwan, o que revela bem o padrão de integração da economia de Macau.

Acresce ainda o facto de, a par do movimento de globalização da economia mundial, existir uma tendência crescente para a criação de espaços económicos alargados, de que são exemplos a NAFTA, a UE, o MERCOSUL e a APEC, acompanhando uma tendência de regionalismo. A nível das economias chinesas surgem os defensores da constituição da «Grande China», constituída pelas economias da RPC, Taiwan, Hong Kong e Macau (havendo ainda quem inclua Singapura neste agrupamento).

---

<sup>24</sup> Portugal absorveu 0.2% das exportações totais de Macau em 1997 e forneceu 1% das suas necessidades de importação.

<sup>25</sup> Os principais mercados de exportação em 1997 foram os EUA (45%), UE (33%), Hong Kong (8%) e RPC (6%).

<sup>26</sup> Em 1997 Macau importou essencialmente da RPC (29%), Hong Kong (25%), UE (12%), Japão (9%), Taiwan (8%) e EUA (6%). As importações de Hong Kong estarão sobreavaliadas devido ao papel de entreposto em relação a Macau.

De certa forma, esta nova tendência pode corresponder a uma necessidade dos países resolverem, através da cooperação regional, problemas demasiado complexos para serem enfrentados individualmente. Mas pode também traduzir um esforço destes países em protegerem os seus próprios mercados internos, o que resultaria na formação de blocos comerciais rivais.

A questão principal que hoje se coloca neste domínio incide sobre qual das duas tendências vingará ou seja, se o regionalismo constituirá um fim em si mesmo ou apenas um instrumento para um futuro mundo integrado<sup>27</sup>.

A resposta a esta questão é crucial, particularmente no caso de territórios pequenos como Macau, dado que os pólos de atracção destes blocos são de facto muito fortes, sendo difícil evitar virem a ser eventualmente atraídos por um ou por outro.

É portanto positivo que já tenha sido submetido formalmente o pedido de adesão de Macau à APEC<sup>28</sup> pois, a par das organizações económicas e comerciais multilaterais como a OMC de que Macau é membro fundador, há interesse que o Território coopere com as economias da sua região, mas na base de um regionalismo aberto conforme preconizado pela APEC.

Para os homens de negócios de Macau a aproximação à região da Ásia Pacífico surge natural dadas as suas actuais relações económicas e comerciais e, sendo na sua esmagadora maioria de etnia chinesa, é atraente por ao mesmo tempo propiciar uma aproximação com a região do sueste asiático, onde uma numerosa comunidade chinesa faz antever a possibilidade de se estabelecerem laços comerciais e de investimento mais fáceis do que com outras paragens.

Note-se que as empresas pertencentes a famílias de etnia chinesa em Singapura, Malásia, Tailândia, Indonésia e Filipinas constituem cerca de 70% do sector privado nesses países — com crescente influência no Vietnam e na Austrália. (M. Weidenbaum e S. Hughes, 1996).

## V

### CONCLUSÃO

A lógica de funcionamento de uma pequena economia como é a de Macau, totalmente aberta ao exterior e sujeita à influência fundamental de mecanismos e restrições fora do seu controlo, requer uma

---

<sup>27</sup> Uma primeira abordagem a esta temática consta do texto «*Macau in Transition: Economic Problems and Prospects in International and Regional Contexts — Official Perspective*», elaborado pela autora e apresentado pela Directora dos Serviços de Economia na Nona Reunião Geral da ADIPA (*Association of Development Research and Training Institutes of Asia and the Pacific*), realizada em Macau, de 8 a 11 de Outubro de 1991.

<sup>28</sup> O pedido formal de adesão de Macau à APEC foi apresentado por Portugal em Março de 1993.

capacidade de ajustamento interno rápida, flexível e capaz de «capitalizar» todas as oportunidades ou alterar tendências face a variações externas.

Nesse sentido, Macau não poderá manter-se numa atitude passiva aguardando negócios e investimento do exterior.

Necessita, por um lado, melhorar o conhecimento das economias da região e em particular da China. Teria sido esse talvez o motivo que levou a empresa *McKinsey & Company Inc.* a sugerir, num estudo encomendado pelo Governo do Território em 1990, a criação de um «*Departamento de Informação sobre o Mercado Chinês virado para a prestação de diversos serviços aos investidores estrangeiros que quisessem investir na China*», como refere Lam Mu, professor de Economia da Universidade de Zhong Shan da RPC, num artigo publicado na imprensa local<sup>29</sup>. A ter-se concretizado esse projecto, em estreita aliança com a experiência que os industriais de Macau foram adquirindo no processo de realocização das suas fábricas na China, ter-se-ia melhor capacitado o Território para estar hoje em condições de potenciar oportunidades de comércio e de investimento a empresas, incluindo de países de expressão portuguesa, que pretendendo estabelecer as suas bases na região ou com ela comerciar, viessem a olhar para Macau não apenas como uma porta de saída mas também como porta de entrada para o Sul da China e região envolvente.

Com efeito, na escolha da sua localização, as empresas geralmente equacionam um conjunto de factores, tendo o *Economist Intelligence Unit*, no estudo já anteriormente citado e após inquirição a um conjunto de multinacionais, apresentado por ordem decrescente de importância os seguintes:

- Proximidade do mercado;
- Proximidade dos recursos;
- Disponibilidade de alojamento de qualidade para os expatriados;
- Reputação da burocracia local;
- Considerações ambientais;
- Presença de uma comunidade estrangeira significativa;
- Ensino para filhos dos expatriados.

Sem dúvida que Macau reúne os dois factores mais importantes, quer relativamente ao mercado do Sul da China, quer em relação à região da Ásia Pacífico. Note-se que o Território se encontra, tal como Hong Kong a apenas 5 horas de voo de mais de metade da população mundial (Enright, Scott e Dodwell, 1997).

Macau necessita, no entanto de concentrar esforços na melhoria do aparelho administrativo - havendo que questionar, sem preconcei-

---

<sup>29</sup> Ver artigo de Lam Mu, Mestre em Economia e Professor de Economia da Universidade de Zhong San da RPC «Macau deverá transformar-se num pólo estratégico local», publicado no Suplemento de Economia do *Comércio de Macau*, de 23/8/1991.

tos, se a existente estrutura, funcionamento e mentalidade administrativa servem o momento actual — e na manutenção de uma significativa presença portuguesa, bem como de atracção de estrangeiros, para os quais há que criar condições de ensino para os seus filhos.

O Território necessita ainda de melhorar o diálogo com as economias da região, num momento em que as mesmas se encontram num processo de desenvolvimento e de consolidação das suas organizações regionais.

Em conclusão, prosseguir os objectivos básicos de desenvolvimento de Macau, não só em estreita dependência com o desenvolvimento das economias vizinhas mais próximas, mas tomando também em consideração o ambiente internacional caracterizado por uma globalização crescente e mantendo ao mesmo tempo a sua identidade própria, constituem, certamente, os maiores desafios que o Território enfrentará no início do séc. XXI.

## BIBLIOGRAFIA

- Berger, Suzanne e Lester, Richard K. *et al.*, *Made by Hong Kong* (Hong Kong, Oxford University Press, 1997).
- Economist Intelligence Unit, *Multinational companies in China — Winners and losers* (Hong Kong 1997).
- Economy of Macau*, Chapter II «Industry», compilação de Wong Hon-Keung, publicado pelo Jornal Va Kio, Macau, 1988.
- Enright, Michael J., Scott, Edith E. e Dodwell, David, *The Hong Kong Advantage*, (Hong Kong, Oxford University Press, 1997).
- Feitor, Renato, «Macau's Modern economy», in R.D.Cremer, *Macau — City of Commerce and Culture* (Hong Kong , API Press Ltd., 1991)
- Ng, Mee Kam e Tang, Wing-shing, *The Pearl River Delta Urban System Plan — An Analysis* (Hong Kong, Hong Kong Institute of Asia Pacific Studies, The Chinese University of Hong Kong, 1997).
- Shum, K.K. e Sigel, L.T., «Managerial Reform» in Y.C. Jao and S.K. Leung *China's Special Economic Zones — Policies, problems and prospects* (Hong Kong, Oxford University Press, 1986).
- Tsang Shu-ki, *Hong Kong's Economic Prospect in a Changing Relationship with China: A speculative Essay*, (Hong Kong, Hong Kong Baptist College, School of Business, Business Research Centre, Papers on China Series, CP94004, 1994).
- Vogel, Ezra F., *One step ahead in China: Guangdong under Reform* (USA, Harvard University Press, 1989).
- Weidenbaum, Murray e Hughes, Samuel, *The Bamboo Network: how expatriate Chinese entrepreneurs are creating a new economic superpower in Asia* (N.Y., The Free Press, 1996).
- World Bank, *China 2020 - China Engaged, Integration with the Global Economy* (Washington D.C., The World Bank, 1997).

Yeung, Yue-man, *Pacific Asia in the 21<sup>st</sup> Century — Geographical and Developmental Perspectives* (Shatin, N.T., Hong Kong, The Chinese University of Hong Kong, 1993).