

Uma avaliação preliminar sobre a criação do regime do seguro de crédito à exportação em Macau

*Tang Wai Keong**

A criação de um regime de seguro de crédito à exportação em Macau teria um efeito catalisador e positivo para o conceito de “Plataforma de Serviços na Cooperação Económico-Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa (PLPs)”. Em especial, aumentaria a competitividade internacional das empresas da República Popular da China e da Região Administrativa Especial de Macau no mercado daqueles países, pois seria capaz de oferecer proteção aos riscos da chamada “saída de casa” de bens e capitais chineses em busca de oportunidades no estrangeiro. Durante a sua visita a Macau em Outubro de 2016, Li Keqiang, o Primeiro Ministro do Conselho de Estado, anunciara dezenove medidas vantajosas para Macau, uma das quais seria a criação do regime sob comentário. Nesse sentido, o presente texto argumentará que se reveste de grande significância a adoção de um regime de seguro de crédito à exportação em Macau, que tenha por base a experiência e os recursos já existentes no interior da China. Tal medida contribuirá para o reforço da proteção dos bens e serviços exportados da RPC e da RAEM para os PLPs.

I. Introdução

Em 2006, o Governo Central publicou o seu 11.º Plano Quinquenal (PQ), ocasião em que incluiu Macau, pela primeira vez, no quadro do desenvolvimento integrado da RPC, ao mesmo tempo que indicou o seu apoio à política de diversificação adequada da economia. Em 2011, o 12.º PQ incluiu um capítulo autónomo sobre Macau, definindo claramente qual o posicionamento e a direção a ser seguida pelos setores económicos locais no contexto da supracitada política de diversificação adequada, ou seja, o estabelecimento de um “Centro Mundial de Turismo e Lazer” e de uma “Plataforma de Serviços na Cooperação Económico-comercial

* Doutor, professor em tempo parcial na Universidade de Ciência e Tecnologia de Macau

entre a China e Países de Língua Portuguesa”. Em 2016, o 13.º PQ detalhou ainda mais a via do desenvolvimento local, urgindo Macau a realizar progressos ativos em setores como o das “reuniões, incentivos, congressos e exposições” (conhecido pela sigla em inglês MICE), além de utilizar as suas vantagens naturais para assumir um papel na construção de “Uma Faixa, Uma Rota” e da cooperação regional. Ao longo da sua história, Macau sempre manteve contatos culturais estreitos com os Países de Língua Portuguesa. Portanto, os moradores de Macau têm uma certa compreensão dos hábitos e cultura tanto do interior da China como dos PLPs; as empresas locais também conhecem esses dois mercados, o que favorece que Macau possa começar a exercer o papel de plataforma imediatamente.

De facto, para entrar nos mercados dos oito países de língua portuguesa, sejam as empresas do interior da China, sejam as de Macau, não há quem não se depare com a necessidade de correr riscos políticos, comerciais, legais e mesmo morais. Por exemplo, a Guiné-Bissau, Moçambique, São Tomé e Príncipe, Timor-Leste não possuem classificações de risco elaboradas por agências internacionais como a Standard & Poor’s ou a Fitch. Os títulos de dívidas emitidos por esses países não são tidos por confiáveis, via de regra, de maneira que as empresas exportadoras deparam-se com riscos que não podem desprezar. Assim, uma vez Macau estabeleça um sistema de seguro de crédito à exportação, será possível terceirizar às instituições envolvidas uma série de trabalhos especializados, tais como pesquisas de risco, inquéritos ao cliente, cobranças de dívidas, entre outros. Desta forma, as empresas poderão concentrar-se no mais importante, que é o seu crescimento.

O seguro de crédito à exportação é normalmente citado, junto ao crédito para comércio e as garantias de crédito ao comércio, como meio para estimular a exportação de bens e serviços e para salvaguardar os riscos dos pagamentos das respectivas operações. Também é considerado uma medida efetiva para estimular o desenvolvimento econômico e para otimizar a situação empregatícia. Além disso, possui vantagens especiais, se comparado com outras medidas financeiras relacionadas com a exportação, tais como restituição de impostos, subsídios governamentais, créditos e financiamentos. Com o avanço contínuo da globalização econômica, sob o princípio da competição justa no comércio internacional, os países não podem mais utilizar meios tradicionais, como os subsídios, para apoiar o desenvolvimento externo das suas empresas. Por tal ensejo,

o modelo para as políticas de apoio às empresas sofreu uma transformação, sendo realizado com base no tesouro público, que oferece seguros de garantia ao crédito, mais flexíveis e camuflados, às atividades económicas do comércio exportador, investimentos externos e empreitadas internacionais. Essas medidas são consideradas subsídios financeiros indiretos.¹

O seguro de crédito à exportação surgiu em 1919 no Reino Unido. Naquela época, tinha a finalidade de estimular as empresas nacionais a exportarem para a Austrália. O governo britânico criou uma agência especializada, o Departamento de Garantia e Seguro ao Crédito Exportador (em inglês, Export Credit Insurance Guarantee Department), assistindo-lhe oferecer garantias ao financiamento e debêntures para exportação de bens. A partir de então, muitos países e regiões, incluindo Alemanha, França, Áustria, Coreia do Sul e Hong Kong, também desenvolveram seus regimes de seguros, almejando com isso dar impulso às suas economias e estimularem o emprego. As empresas locais utilizaram tais seguros como baluartes sólidos para “saírem de casa” e explorar mercados.

II. Principais fundamentos teóricos do seguro de crédito à exportação

1. Definição

O seguro de crédito à exportação é uma política de seguros sem fins lucrativos, definida por um país ou região, segundo a qual cabe à fazenda local oferecer seguros e fundos de reserva para induzir o comércio de exportação e garantir a segurança das pagamentos das empresas. Desta forma, assumem-se os riscos comerciais e políticos que empresas normalmente não estão dispostas, ou não são capazes, de correr, complementando as perdas eventuais em operações de comércio externo. Nesse sentido, é cada vez maior o valor e apoio atribuídos aos seguros de crédito à exportação pelos governos, bancos e empresas.

Os seguros de crédito à exportação têm a natureza de mecanismos de controlo e gestão de riscos comerciais, ajudando a resolver situações em

¹ Mah, J. S., & Milner, C. (2005). *The Japanese Export Insurance Arrangements: Promotion or Subsidisation?* (trad. As medidas dos seguros às exportações japonesas). The World Economy, 28(2), pp. 231-241.

que as duas partes envolvidas numa operação de comércio internacional possuem informações assimétricas.² Ao prestar serviços de gestão de riscos às empresas exportadoras, tais seguros minoram as incertezas nas trocas, estimulando o volume e a intensidade do comércio internacional.

2. Vantagens para as empresas exportadoras

Os seguros de crédito à exportação oferecem oito vantagens principais às atividades das empresas exportadoras, a saber:

a. Proteção dos montantes a receber. Quando a empresa encontra dificuldades em reclamar pagamento, é-lhe possível solicitar indenização à instituição seguradora, nos termos aplicáveis. Na melhor das hipóteses, é possível evitar a insolvência, mantendo as suas contas numa situação saudável.

b. Maior competitividade do mercado. As empresas exportadoras transferem os riscos para as seguradoras, o que é mais vantajoso para aquelas do que a utilização de uma simples carta de crédito (L/C) como meio tradicional de liquidação. As empresas também podem lançar mão, com flexibilidade, de outras formas de pagamento diferentes das cartas de crédito, como documentos contra pagamento (D/P), documentos contra aceitação (D/A) ou acordos de conta aberta (O/A). Desta forma, prestam-se termos de pagamento mais favoráveis para os clientes, fortalecendo a competitividade do mercado dos seus produtos para exportação.³

c. Indenização por risco de perdas. No comércio internacional, tanto há riscos de natureza comercial, como política. Sempre que eventos como greves, revoltas ou guerras causam prejuízo às empresas exportadoras, estas podem solicitar garantia de compensação segundo uma proporção predeterminada.

d. Obtenção de informações sobre os adquirentes. As empresas podem fazer bom uso das suas redes de contatos e dos bancos de dados globais mantidos pelas seguradoras. Estas oferecem uma avaliação completa

² Hu Sai, “Os seguros de crédito à exportação e o aumento do comércio exportadora: uma investigação comprovativa, com base em dados da província de Zhejiang”, *Economia Comercial e Administração*, volume 2, 2017, pp. 60-70.

³ Zhao Ying, “Sobre os seguros de crédito à exportação e sua utilização na China”, tese de mestrado, Universidade de Economia e Comércio Exterior, 2005.

sobre o país adquirente, inclusive a sua situação financeira, os seus limites de crédito, os riscos morais, etc.

e. Gestão abrangente do crédito. Após a aquisição do seguro, a instituição seguradora pode acompanhar a situação patrimonial do importador, de modo que, quando este encontrar dificuldades para pagar ou apresentar riscos de crédito, a seguradora pode fazer recomendações à empresa exportadora imediatamente, incluindo ajustar o limite do crédito, alterar a forma de pagamento, interromper as operações subsequentes, etc.

f. Cobrança de dívidas. Quer através das seguradoras, quer através de empresas de cobranças ou de consultoria jurídica dos respectivos países ou regiões, é possível utilizar as suas redes de contatos para obter informações financeiras das empresas inadimplentes ou devedoras, adotando ações céleres e padronizadas, o que incrementa as possibilidades de sucesso da cobrança.

g. Conveniência para a capitalização. Durante o processo de exploração dos mercados, o seguro de crédito à exportação e o financiamento à exportação são questões normalmente suscitadas conjuntamente. No caso da garantia de crédito, a empresa exportadora pode, apenas com o recibo do seguro de crédito, obter financiamento e empréstimos a juros mais baixos das instituições financeiras, encontrando uma solução para a dificuldade de capitalização e para a escassez de fundos enfrentadas pelas pequenas e médias empresas.⁴

h. Prestação de serviços especializados. As seguradoras oferecem serviços especializados e planos personalizados às empresas, apoiando a ampliação das exportações.

III. Características dos seguros de crédito à exportação no interior da China

O regime do seguro de crédito à exportação no interior da China começou a ganhar forma na década de 1980. Os primeiros seguros tinham

⁴ Lu Yanqiu e Zhu Xiumei, “Estratégias de desenvolvimento dos seguros de crédito à exportação na RPC, com base nas experiências internacionais” in *Soft Sciences Chinesas*, vol. 4, 2002, pp. 42-46.

curto prazo e cobriam apenas produtos eletromecânicos.⁵ Com a intensificação das trocas internacionais da RPC, a Companhia de Seguros do Povo da China (PICC na sigla em chinês) ofereceu pioneiramente, ainda que de forma tentada, seguros de crédito à exportação em 1985. Três anos depois, o Conselho de Estado decidiu que essa instituição permaneceria responsável por oferecer, operar e gerenciar tal produto. Também em 1988, a PICC criou um departamento vocacionado para os seguros de crédito à exportação e encarregados, principalmente, das operações de curto prazo. Em 1992, lançaram-se produtos de médio e longo prazos, no intuito de oferecer apoio à exportação de bens de capital, como conjuntos de equipamentos eletromecânicos de grandes dimensões, navios, aviões, automóveis, etc. Dois anos depois, fundou-se o Banco de Importação e Exportação da China, com as atribuições principais de operacionalizar seguros de longo e médio prazos sobre esses mesmos tipos de produtos, restando à PICC gerir os produtos de curto prazo. Após o acesso da China à OMC em 2001, tendo presente a experiência passada, o Conselho de Estado aprovou, em dezembro daquele ano, o estabelecimento da Companhia de Seguro de Crédito e Exportação da China (conhecida pela abreviatura Sinosure), a primeira instituição inteiramente capitalizada pelo governo, sem finalidade lucrativa. A fundação da Sinosure simbolizou a entrada dos seguros de crédito à exportação na China, numa fase de desenvolvimento acelerado.

A Sinosure é uma empresa estatal com nível de vice-ministério, sendo considerada uma das quatro grandes instituições financeiras estratégicas da RPC. Possui classificação de risco soberano, também possuindo estatuto de membro pleno da União de Berna. Os integrantes de seu conselho de administração compreendem a Comissão para Desenvolvimento Nacional e Reforma (sigla em inglês NDRC), o Ministério das Finanças (MOF), o Ministério do Comércio (MOFCOM) e o Banco Popular da China (PBC). Conforme o ranking da escala dos valores segurados, elaborado entre os membros da União de Berna em 2015, a Sinosure vinha em primeiro lugar dentre os 73 países e regiões representados, com 419 bilhões de dólares. Reconhece-se que tal empresa incentivou o crescimen-

⁵ Wang Wei e Wang Shuo, “Um estudo sobre a evolução do regime do seguro de crédito à exportação na RPC”, in *Boletim do Instituto de Finanças de Guangdong*, 23(3), 2004, pp. 122-128.

to das exportações chinesas.⁶ Atualmente, os canais de informação e a rede de serviços da Sinosure cobrem mais de 200 países e regiões; os seus bancos de dados contém informações sobre a fiabilidade de 10 milhões de empresas e 40 mil bancos. As suas operações de seguros compreendem mais de 230 países e regiões.⁷ As suas principais atividades podem ser resumidas nas seis áreas seguintes:⁸

1. Seguro de crédito à exportação de curto prazo

Por seguros de crédito à exportação de curto prazo, entendem-se aqueles em que o período de conta aberta estipulado contratualmente não ultrapassa 180 dias. Sob tal seguro, a Sinosure pode cobrar as dívidas em favor da empresa, desta forma exercendo um papel importante em seu favor, estabilizando as suas exportações, consolidando os seus mercados externos, etc. Sobre essa base, a Sinosure lançou um seguro contra os riscos pré-remessa, protegendo a empresa contra eventuais perdas diretas de capital e diminuindo a possibilidade de insolvência. Ao mesmo tempo, satisfazia os pedidos para capitalização e incrementava a competitividade internacional das empresas. Em 2016, os valores seguros em operações de curto prazo atingiram 375.2 bilhões de dólares, marcando um célere aumento e ampliando o apoio às exportações para mercados emergentes como o Brasil.

2. Seguros de crédito à exportação de médio e longo prazos

Os seguros de crédito à exportação de médio e longo prazos oferecem garantia sobre os riscos em caso de pagamento diferido à empresa exportadora e ao recebimento de capital e dos juros devidos à instituição capitalizadora.⁹ Os seguros de médio prazo normalmente dão suporte à exportação de produtos eletromecânicos e conjuntos de equipamentos de

⁶ Zhao Yang, “Uma comparação internacional da eficiência estrutural dos seguros de crédito à exportação: lições a aprender”, *Estudos de Administração e Economia Técnica*, vol. 11, 2016, pp. 80-84.

⁷ Sinosure: “Cinco anos de esforços: a Sinosure apoia o desenvolvimento de uma economia aberta na China”, 2017 disponível em <http://www.sinosure.com.cn/sinosure/xwzx/xbdt/173226.html>.

⁸ Sinosure. *Manual de serviços e produtos securitários*.

⁹ Ai Ya, “Você sabe o que são seguros de crédito à exportação de longo e médio prazos?”, *Finanças Internacionais*, vol. 1, 2005, pp 16-17.

alta tecnologia com alto valor agregado, para não mencionar a empreitada internacional. O período de garantia ao crédito cobre os riscos dos pagamentos de um a quinze anos. Em projetos dos setores de caminhos de ferro e energia atômica, o limite do prazo pode chegar a vinte anos. Atualmente, as operações de médio e longo prazo desenvolvidas pela Sinasure já cobrem os seguros de crédito dos consumidores das exportações, dos fornecedores, estendendo-se aos casos de recapitalização dos contratos de pagamento diferido e também de aluguer no exterior. Esta empresa já prestou serviços de médio e longo prazo a diversos projetos, tais como a instalação de transmissão sem fio à PT/Portugal (2013); a construção de plataformas de perfuração de poços à Sevan Brasil (2011); a instalação de rede Nextel 3G (2012); a rede de governo eletrônico de Angola (2009); a conversão e expansão da rede elétrica 220kv em Luanda (2014); o desenvolvimento de transmissão de energia em Soyo-Kapari (2014); a construção/instalação das centrais de ciclo combinado em Soyo (2015); as reparações e ampliação da central hidrelétrica de Luachimo (2015).

3. Seguros de investimentos no exterior

O seguro de investimentos no exterior é uma forma especial de política de seguros dotada de três características: transnacionalidade, cobertura de riscos políticos, constituindo-se numa “garantia nacional” a quem investe no exterior.¹⁰ Ao apoiar tais investimentos, as operações de seguro de investimentos no exterior visam compensar perdas económicas causadas por inadimplência contratual, além de restrições cambiais, desapropriações, perturbações da ordem e guerras. Atualmente, a Sinasure oferece duas modalidades de seguros a investimentos no exterior, nomeadamente, sobre a participação accionista e sobre as dívidas contraídas. Por exemplo, a Sinasure ofereceu ambas as modalidades nas obras da primeira fase de uma central de energia solar com 900 MW no chamado “Distrito do Parque Fotovoltaico” da província do Punjab (Paquistão). Com isso, verificou-se uma inovação em que o banco financiador não exigiu que os investidores assumissem responsabilidade solidária, satisfazendo-se somente com contragarantias da empresa emitente. Tal facto permitiu a

¹⁰ Li Xiufen, “Uma investigação do regime de seguros de investimentos no estrangeiro, *Ciências Sociais de Shandong*, vol. 8, 2004, pp. 62-64.

redução do patamar para as garantias a serem prestadas pelos investidores no estrangeiro.

4. Seguro Especial de Exportação

O seguro especial de exportação protege a empresa exportadora contra as perdas da participação direta em capital e em recebíveis, causadas por riscos relacionados com a parte adquirente durante a execução do contrato. Atualmente, a Sinasure oferece duas modalidades de seguro especial, contra o não cumprimento do adquirente e em caso de “contratos de condições especiais”. Por exemplo, num projeto de exportação de perfuradores de petróleo terrestre para Amã, a Sinasure ofereceu seguro ao “contrato de condições especiais”, cobrindo riscos políticos (guerras, restrições cambiais) e comerciais (falência ou atrasos nos pagamentos). Desta forma, propiciou às empresas investidoras até 90% de compensação por perdas do capital investido real e de recebíveis. Trata-se de proteção eficiente contra os riscos envolvidos.

5. Garantia

A garantia está vocacionada para as obrigações assumidas contratualmente pela empresa exportadora ou pela empreiteira internacional em projetos de exportação, de obras ou de investimento. Por meio dela, uma empresa garantidora atua como fiadora em relação à contraparte no contrato, ou em relação a um banco, caso este possua carta ou contrato de garantia. Quando a empresa exportadora ou empreiteira não for capaz de cumprir os termos do contrato, a garantidora compromete-se a realizar a prestação devida, nos termos da carta ou contrato de garantia. Atualmente, a Sinasure oferece duas modalidades de garantia: financeira e não-financeira. Por exemplo, essa empresa ofereceu garantia financeira parcial (não-autofinanciada) num projeto de construção de central solar fotovoltaica em rede com 10MWP no Camboja, utilizando um empréstimo de dez milhões de dólares do Banco de Desenvolvimento da China, para aliviar as insuficiências de suprimento de energia durante o dia para as fábricas do parque industrial afeto ao projeto.¹¹

¹¹ S&P Consulting, *Relatório de Pesquisa de Viabilidade das Garantias oferecidas pela Companhia de Seguro de Crédito e Exportação da China (Sinasure)*, disponível em <http://plan.cu-market.com.cn/zxb/>.

6. Serviços de informação

Os serviços de informação envolvem utilizar meios de recolha de dados e meios técnico-científicos para realizar pesquisas, oferecer classificação de crédito, disponibilizar informações seleccionadas por país, proceder a análises de risco setoriais, avaliar os riscos de projetos, prestar consultoria em investimentos internacionais e organizar formação, entre outros. Tomando por exemplo o documento *Relatório de análise do risco-país*, publicado pela Sinosure, são contemplados os riscos de 49 “países prioritários” com os quais o interior da China mantém relações económicas estreitas e 51 “países prioritários” com os quais se desenvolvem parcerias produtivas internacionais. Eles vêm classificados sob os tópicos de riscos políticos, económicos, jurídicos e de ambiente de negócios. Dentre os Países de Língua Portuguesa, o relatório traz Moçambique, Portugal e São Tomé e Príncipe, para os quais oferece recomendações de políticas sobre o nível de risco dos mesmos.

IV. Principais problemas enfrentados pelos seguros de crédito à exportação do Interior da China

Os países e regiões avançados já contam com experiência de mais de cem anos na área dos seguros de crédito à exportação; os desenvolvimentos no interior da China têm apenas três décadas. Nisso, os valores seguros pela Sinosure saltaram de 2.75 bilhões de dólares em 2002 para 473.1 em 2016. Em 2016, os seguros de crédito à exportação de valor estratégico acusaram uma taxa de penetração de 18.9% do total exportado pelo interior da China no mesmo período,¹² configurando uma fase dou-rada desse instrumento. No entanto, há alguns problemas que obstam a maiores desenvolvimentos, cujos principais exemplos são:

1. Escala do capital

Enquanto órgão estratégico da atividade de seguros de crédito à exportação, a Sinosure tem um capital registado de 27.1 bilhões de yuan (cerca de US\$ 4.1 bilhões), proveniente de fundos de risco dos seguros de crédito à exportação. Esses fundos estão sob controle do MOF. De acordo com dados da Sinosure, no primeiro semestre de 2017 esta pagou mais

¹² Wang Haoran, *Sinosure publica relatório de avaliação de performance*, 2017, disponível em <http://money.people.com.cn/insurance/n1/2017/0928/c59941-29564245.html>.

de 3.45 bilhões de yuan (cerca de US\$ 520 milhões) a empresas e bancos a título de compensação¹³ e compromissos, deve-se reconhecer, bastante pesados. A partir dos resultados da auditoria sobre a Sinosure, realizada em 2013,¹⁴ é possível ver que, naquele ano, possuía ativos totalizando 70.8 bilhões de yuan, passivos de 40.1 bilhões e patrimônio líquido de 30.7 bilhões. Assim, realizava um rendimento operacional ao redor de 10 bilhões de yuan, com lucros líquidos de 1.54 bilhão. Não obstante, a auditoria deixou claro que havia um conjunto de irregularidades e vulnerabilidades no que tange à performance, à gestão e controlo dos riscos e à integridade da empresa.

2. Orientação das atividades

A Sinosure é a única instituição de seguros de crédito à exportação a nível do governo central na China; possui, ademais, natureza monopolística e não comercial. Por isso, é possível que suas operações percam flexibilidade e que ocorra rigidez institucional. No momento, a China está a considerar como seria possível evitar a entrada predatória de capitais externos no mercado de seguros de crédito à exportação, ao mesmo tempo que dá espaço para que as operações evoluam no sentido da sua comercialização.

3. Autonomia do segurado e termos de seguro

Normalmente, as empresas de exportação do interior da China tendem a contratar seguros para transações individuais, restritas a um cliente ou a uma região particular. Não empregam, portanto, as apólices de tipo “blanket”. Além disso, revelam deficiências ao garantir certos direitos legítimos como a renovação do seguro, a devolução dos prémios, a repetição dos direitos de celebração dos seguros, as deduções sobre as compensações, entre outros.¹⁵

¹³ Comissão de supervisão e gestão da Sinosure. Coletiva de imprensa: *Sinosure apoia o desenvolvimento da economia real, serve à construção de “Uma Faixa, Uma Rota”*, 2017, disponível em <http://www.circ.gov.cn/web/site0/tab5194/info4082820.htm>.

¹⁴ Gabinete de Auditoria Nacional da RPC. *Resultado da auditoria dos ativos, passivos e receitas da Companhia de Seguro de Crédito e Exportação da China*, 2015, disponível em <http://www.audit.gov.cn/n5/n25/c67424/content.html>.

¹⁵ Li Qingwu e Yu Haichun, “O regime do seguro de créditos à exportação da China sob o prisma do regime do ‘Acordo Geral da União de Berna’”, *Boletim da Universidade Normal da Capital (Ciências Sociais)*, vol. 5, 2014, pp. 56-63.

4. Taxas dos prêmios

Os prêmios normalmente são calculados com base nas características específicas da operação, tais como o país para que se exporta, o setor das empresas seguradoras, a escala das empresas, a experiência no ramo, o período contratado e a fiabilidade do comprador. A taxa oferecida tem uma influência decisiva sobre se o seguro é atraente ou não para a empresa.

5. Garantias legais e padronização das operações

No interior da China, até hoje não foram publicadas regras especiais sobre os seguros de crédito à exportação. O Supremo Tribunal do Povo publicou um despacho em 8 de maio de 2013, decidindo que, ao tratar de controvérsias versando este tipo de seguro, devem referir-se as disposições aplicáveis da Lei sobre os Seguros.¹⁶ Entretanto, por se tratar de um tipo estratégico de seguro, tem procedência a dúvida sobre se bastaria apenas uma lei geral, ou se seria mais adequado definir regras especiais. Esse tema ainda requer um debate mais alargado no meio académico. De qualquer maneira, na ausência de lei especial para os seguros de crédito à exportação, o Supremo Tribunal não teve outra escolha que não fosse conformar-se com as disposições da Lei dos Seguros, leis contratuais e leis de comércio externo para, processando a causa, encontrar regras adequadas e garantir a legalidade do assunto. No caso, os instrumentos legais aplicados incluem os arts. 39, 41 e 124 da *Lei dos Contratos da RPC*, em vigor desde outubro de 1999. Eis o seu teor: “quando cláusulas-padrão são utilizadas na celebração dos contratos, a parte proponente deverá respeitar o princípio da equidade ao definir os direitos e deveres de ambas as partes; a parte proponente também deve utilizar meios razoáveis para chamar a atenção da sua contraparte para as cláusulas de limitação ou exoneração de responsabilidade; sob solicitação da sua contraparte, a parte proponente deverá explicar o conteúdo das cláusulas”; “em caso de controvérsia sobre o entendimento das cláusulas-padrão, estas deverão ser interpretadas conforme o senso comum; havendo mais de um entendimento possível, deverá ser adotada a interpretação menos vantajosa para a parte proponente; em caso de conflito entre cláusula-padrão e cláusulas não-padrão, deverão seguir-se as últimas”; “quando um contrato não for

¹⁶ Comissão de Julgamento do Supremo Tribunal do Povo. *Despacho sobre as leis aplicáveis às lides sobre contratos de seguros de crédito à exportação*, 2013, disponível em http://rmf.yb.chinacourt.org/paper/html/2013-05/08/content_63143.htm.

disciplinado em termos explícitos pelas disposições desta ou de outra lei, devem ser aplicados os princípios gerais da presente lei, podendo tomar-se por referência as disposições específicas desta, ou de outra lei que mais se aproximar da situação concreta”. O Supremo Tribunal também utilizou como regra geral dos seguros de crédito à exportação o art. 53 da *Lei do Comércio Exterior da RPC*, em vigor desde Julho de 2004: “A República Popular da China promoverá o seu comércio exterior através do crédito à exportação, dos seguros de crédito à exportação, da restituição do imposto e de outros meios de incentivo”. Aplicou, ainda, o art. 181 da *Lei dos seguros da RPC*, em vigor desde outubro de 2009: “esta lei aplica-se a todas as operações de seguros comerciais realizadas por organizações securitárias que, embora estabelecidas legalmente, não tenham natureza de empresas de seguros”.

6. Sistema de informações

Em geral, os serviços de consultoria e as redes de cobrança são um apoio importante para garantir o funcionamento normal das operações de seguros de crédito à exportação num país ou região. A Sinasure só possui escritório de representação em Londres. Na África do Sul, Emirados Árabes, Brasil, Indonésia, Rússia, entre outros, formou grupos de trabalho. Não mantém cooperação com as agências internacionais de classificação do risco, como a Standard & Poor's ou a Fitch e também não criou mecanismos de troca de informações com instituições domésticas como o PBC, a alfândega, o MOF, o Ministério dos Negócios Estrangeiros, etc.

V. Vantagens básicas para a criação de um regime de seguros de crédito à exportação em Macau

1. Vantagens institucionais

Desde a antiguidade, Macau é território chinês, tendo sempre contado com o apoio decisivo da China para o desenvolvimento económico local. Por exemplo, a China permitiu a Macau aproveitar as vantagens de “Um País, Dois Sistemas”, apanhando o “combóio expresso” do desenvolvimento nacional. Além disso, Macau ainda recebe tratamento especial de, em encontros com a liderança do governo central, poder ocupar o lugar reservado aos hóspedes de honra. Adicionalmente, Macau pode continuar a seguir o sistema de economia de mercado, mantendo o seu

estatuto de porto livre. Tem um sistema tributário simples, implementa uma política de baixos impostos, promove o livre fluxo de capitais. É-lhe permitido assinar acordos econômico-comerciais próprios, já que permanece um território alfandegário independente e, com isso, pode obter uma classificação de crédito de longo prazo por parte das instituições internacionais de classificação do risco. Não menos importante, além de utilizarem o chinês, as instituições administrativas, legislativas e judiciais de Macau podem fazer uso do português, que é uma das línguas oficiais. A propósito, o sistema legal de Macau tem origem no sistema português, sendo os títulos académicos das ciências jurídicas reconhecidos mutuamente entre a RAEM e Portugal.¹⁷ “Um País, Dois Sistemas” concede dupla vantagem a Macau, pois tem um estatuto especial enquanto “Plataforma” entre a China e os PLPs e enquanto elemento da região da Grande Baía Guangdong-Hong Kong-Macau. Ao fazer pleno uso dessas vantagens, Macau pode apoiar e contribuir para as oportunidades do desenvolvimento nacional.

2. Vantagens geográficas

Macau situa-se no coração da Grande Baía Guangdong-Hong Kong-Macau, na área metropolitana de maior competitividade e energia econômica do país. Possui condições para se consolidar como plataforma de serviços comerciais na região. Ao considerarmos a sua posição geográfica, “acima de si” tem o interior da China, o Japão, a Coreia do Sul; “abaixo”, a Asean e a Índia. Desde a antiguidade, Macau é uma ponte, um entreposto comercial entre quatro continentes: Ásia, Europa, América e África.¹⁸ No processo de “saída de casa” das empresas do interior da China, Macau não apenas pode ser uma porta para os mercados do Sudeste Asiático, dos PLPs e da Europa e América, mas também pode manter relações estreitas com o próprio interior da China. Ao mesmo tempo, após a conclusão e entrada em funcionamento da Ponte Hong Kong-Zhuhai-Macau, essas três cidades junto com Shenzhen formarão um “círculo

¹⁷ Chan Va Keong, *Sobre o papel do meio jurídico de Macau no contexto da Plataforma China-PLPs*, 2017, disponível em http://www.macaodaily.com/html/2017-04/05/content_1169109.htm.

¹⁸ Tang Wai Keong, “Uma linha de pensamento acerca da participação de Macau no desenvolvimento da Rota da Seda Marítima”, *Relatório Anual sobre “Uma Faixa, Uma Rota”: É fazendo que se aprende*, Commercial Press, 2017.

vital econômico” cuja acessibilidade mútua não ultrapassa uma hora de transporte. A estrutura socioeconômica sofrerá transformações radicais.

3. Elevada orientação externa da economia

Macau possui ligações estreitas com os PLPs, a União Europeia e os países da América Latina, uma ampla rede de mercados internacionais. A OMC denominou a RAEM como um dos sistemas de comércio e investimento mais abertos do mundo, pois estabeleceu cooperação econômico-comercial com mais de 100 países e regiões. Macau participa de mais de 50 organizações internacionais, estando em vigor mais de 100 convenções e tratados multilaterais. Em anos recentes, o volume de comércio exterior cresceu continuamente, de 6.96 bilhões de patacas em 2010 a 10 bilhões em 2016. Macau mantém relações comerciais de longo prazo com o interior da China, Hong Kong, Alemanha, Taiwan, Reino Unido, França, Itália, EUA, Japão, Singapura, Malásia, etc. Dentre esses, os produtos exportados envolvem, principalmente, componentes eletrônicos, relógios, tabaco e bebidas alcoólicas, máquinas, equipamentos, etc.

Durante a 5ª reunião ministerial do “Fórum de cooperação econômico-comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa”, realizada em 2016, o Primeiro Ministro do Conselho de Estado, Li Keqiang, anunciou uma série de medidas, tais como promover a construção de uma plataforma de serviços financeiros entre a China e os PLPs e de um complexo integrado à plataforma de serviços da cooperação econômico-comercial. Propôs, também, o estabelecimento da federação empresarial China-PLPs, uma base de formação de recursos humanos bilíngues, um centro de intercâmbios culturais, um centro de intercâmbios de jovens empreendedores, etc. Desta forma, o Primeiro Ministro assinalou uma direção estratégica em que Macau servirá como vetor de uma cooperação ainda mais abrangente entre o interior da China e os PLPs, pelo que Macau se tornará uma ponte sólida e elo de cooperação entre os dois. No 1.º dia de Junho de 2017, a sede do Fundo de Cooperação e Desenvolvimento China-Países de Língua Portuguesa foi instalada formalmente em Macau, voltada para o oferecimento de apoio e capitalização das empresas da China (RAEM incluída) e dos PLPs.¹⁹ Nos termos de um

¹⁹ Direção dos Serviços de Administração e Função Pública. *Economia*, disponível em http://www.gcs.gov.mo/files/factsheet/Economy_TCN.pdf.

dossiê,²⁰ em 2016, o número de transações liquidadas em yuan pelo setor bancário de Macau no ano de 2016 foi de 105 mil, o que representa um crescimento da ordem de 11.2%. Nesse universo, o aumento das transações relacionadas com bancos dos PLPs e bancos de capital português atingiu 31.9%.

Merece atenção o facto de, após o “Brexit”, Hong Kong deixar paulatinamente de ser uma via atraente para que empresas do interior da China acedam ao mercado da União Europeia que, entretanto, tradicionalmente é um parceiro comercial importante de Macau. A RAEM possui um escritório de representação junto da sede da União Europeia em Bruxelas, sendo listada como território privilegiado no “Plano dos Investimentos na Ásia” da UE; empresas de Macau podem unir-se às da Europa para candidatar-se aos seus projetos. Ademais, esta Região Administrativa Especial mantém um Centro de Investigação Turística Macau-Europa; há aqui um Instituto de Estudos Europeus, para não esquecer que as Instituições de Ensino Superior locais oferecem cursos de mestrado em assuntos europeus. Há plenas condições para que esta cidade adote um modelo de cooperação “interior da China — Macau — União Europeia” para substituir o atual “interior da China — Hong Kong — Grã-Bretanha — União Europeia”.

4. Sistema financeiro estável e seguro

O Fundo Monetário Internacional distinguiu a RAEM como uma das economias desenvolvidas da Ásia, argumentando que esta detém vantagens como governo com amplos recursos patrimoniais, instituições financeiras com abundância de capital e liquidez, sistema fiável de câmbio vinculado.²¹

²⁰ Ip Sio Kai, *Situação das operações do setor bancário de Macau em 2016 e perspectivas para 2017*, 2017, disponível em <http://www.abm.org.mo/index.php?m=content&c=index&a=show&catid=15&id=353>

²¹ Fundo Monetário Internacional (2016). *IMF Staff Completes 2016 Article IV Mission to the People's Republic of China—Macao Special Administrative Region* (trad. Equipa do FMI completa missão do art. IV na RAEM/RPC em 2016), disponível em <http://www.imf.org/en/News/Articles/2016/11/15/PR16508-China-Macao-IMF-Staff-Completes-2016-Article-IV-Mission>

Fontes ^{22, 23, 24} indicam que, no final de 2016, os bancos de Macau possuíam índice de adequação de capital de 16.1%, mais alto do que o mínimo legal estipulado de 8%. Logo, há capital suficiente e a liquidez mantém-se num nível satisfatório. As taxas de liquidez de um mês e de três meses do setor bancário mantêm-se acima de 55%, muito além das exigências internacionais mínimas, de entre 25 e 30%. Logo há bastante para responder a situações imprevistas. A proporção de créditos não-produtivos (non-performing loans, NPLs) é de 0.21%, o que significa que a taxa de cobertura dos fundos alocados para pagamento dos NPLs em Macau é de mais de 1000%, ou seja, 150% mais alta do que o índice recomendado costumeiramente. O sistema monetário local é altamente estável, a pataca está indiretamente indexada ao dólar; sob um sistema eficiente de vinculação, mantém-se constante. Igualmente, o nível de liquidez do mercado monetário também é elevado, a taxa de juros preserva-se inalterada. A massa monetária em circulação supera os 60 bilhões de patacas. A taxa de juros interbancária oferecida pelos bancos locais não acusa flutuações, mantendo-se igual ao valor médio, o que reflete a situação estável do mercado monetário.

5. Tendências positivas para o desenvolvimento de um regime de seguro de crédito à exportação

No passado, os meios especializados em Macau já tinham realizado estudos de viabilidade para a implantação de um regime de seguros de crédito à exportação. Contudo, o volume de exportações locais era muito pequeno: no ano 2000 contava apenas cerca de 20.4 bilhões de patacas. Desses, a exportação de confecções chegava a 14.6 bilhões, ocupando 70% do valor total. Em 2016, o mesmo item havia caído para 640 milhões; as exportações totais da cidade reduziram-se a 10 bilhões. Dado

²² Autoridade Monetária de Macau. *Estatísticas*, disponível em <http://www.amcm.gov.mo/zh/research-statistics/statistics/monetary-and-financial-statistics-time-series>.

²³ Ip Sio Kai, *Situação das operações do setor bancário de Macau em 2016 e perspectivas para 2017*, 2017, disponível em <http://www.abm.org.mo/index.php?m=content&c=index&a=show&catid=15&id=353>

²⁴ Gabinete do Secretário para a Economia e Finanças. *Governo da RAEM atento ao resultado do plebiscito na Grã-Bretanha sobre a saída da União Europeia: Macau tem capacidade suficiente para reagir à instabilidade dos mercados financeiros*, 2016, disponível em <https://www.gov.mo/zh-hant/news/153746/>.

que os prémios dos seguros são calculados a partir do volume total das exportações, as empresas exportadoras não podiam suportar altos prémios nos seus custos de operação, já elevados. Isso impediu o desenvolvimento dos produtos securitários em Macau. Entretanto, durante a visita do Primeiro Ministro Li Keqiang, este indicou o seu apoio à criação de um regime de seguro de crédito às exportações, exortando as empresas de seguros do interior da China a abrirem filiais na RAEM, tendo como público alvo as empresas do interior da China e de Macau. Na sequência, a Autoridade Monetária de Macau e a Companhia de Seguro de Créditos S.A. de Portugal assinaram um “Acordo Quadro de Cooperação” pioneiramente em 2017, pretendendo fortalecer a cooperação bilateral sobre o comércio de exportação e os seguros de projetos de investimento. A medida pretende ajudar Macau a iniciar os trabalhos de adoção de um regime para os seguros de crédito à exportação, confiando que importará em benefícios para atrair empresas, do interior da China e da RAEM, engajadas no comércio entre a China e os PLPs, para que realizem as suas transações nesta cidade.²⁵

VI. Estratégia para a implantação de um regime de seguro de crédito à exportação em Macau

Os dados da Administração Geral da Alfândega da RPC apontam que o volume de comércio entre China e Países de Língua Portuguesa atingiu 90.87 bilhões de dólares. Ao exportarem para os mercados desses oito países, as empresas do interior da China e de Macau encontram situações essencialmente diversas e também riscos de naturezas diferentes. Por tal razão, a oferta dos seguros em causa deve progredir continuamente em termos de níveis e áreas de cobertura, para além de oferecer maior personalização. É importante também que os produtos securitários sejam cada vez mais específicos, ao mesmo tempo que permaneçam abertos às inovações. Associar-se à Sinosure, a única instituição que oferece seguros de crédito à exportação na China, é um forte apoio para as empresas exportadoras, no sentido de aumentar sua capitalização e repartir os riscos.

²⁵ Gabinete de Comunicação Social. *Leong Vai Tac: Estamos a desenvolver ativamente o setor financeiro com características próprias, revendo a lei de locação financeira*, 2016, disponível em <http://www.gcs.gov.mo/showNews.php?PageLang=C&DataUcn=106377>.

1. Papel e responsabilidades do Governo quanto aos seguros de crédito à exportação

Há muitas formas de administrar os seguros de crédito à exportação, entre elas a operação direta pelo Governo, por uma empresa de capitais públicos, por uma companhia de controlo accionista do Governo, por uma concessão a empresa privada ou, ainda, por um banco de exportação e importação. Por exemplo, o Reino Unido adota a gestão direta, tendo criado um departamento e seguros de crédito à exportação; o Canadá utiliza uma empresa de capitais públicos para a promoção das exportações.²⁶ Numa etapa inicial da instituição de seguros de crédito à exportação, é muito necessário que o Governo se esforce para apoiar o processo. À medida que se acumula experiência, com a ampliação do âmbito das garantias e com o amadurecimento do respectivo mercado, o governo, como “garante absoluto” do sistema, precisará de considerar a instituição de um mecanismo competitivo, abrindo paulatinamente os riscos comerciais de curto prazo à exploração das empresas privadas de seguros patrimoniais. A seguir, utilizando o instrumento do resseguro, o Governo poderá distribuir os riscos, aumentando a flexibilidade dos prémios e das condições das apólices, com o que se atenuariam os riscos enfrentados pelas finanças públicas. Por exemplo, depois de 2013, o setor dos seguros de créditos à exportação de curto prazo foi aberto à concorrência, pelo que obtiveram licenças para operar a Companhia de Seguros do Povo da China (PICC), a Companhia de Seguros Continental China (CCIC), a Companhia de Seguros Pingan e o Grupo de Seguros Pacífico China (CPIC).²⁷

Merece atenção o facto de as reservas monetárias de Macau atingirem 500 bilhões de patacas. Desses, em anos recentes, o orçamento das despesas governamentais atingia cerca de 100 bilhões; conforme o regime jurídico aplicável, é necessário separar 150 bilhões como reserva básica. Portanto, restam 350 bilhões, que correspondem a 13 vezes o capital registado pela Sinosure e 35 vezes o volume de comércio de Macau. A RAEM já estabeleceu cooperação com a Companhia de Seguro de Cré-

²⁶ Liu Rong e Cui Binbin, *Desenvolvimentos práticos dos seguros de crédito à exportação em países de economias desenvolvidas: lições a aprender*, *Boletim do Serviço de Informação ao Crédito*, vol. 5, 2017, pp. 68-70.

²⁷ Zhao Yang, “Uma comparação internacional da eficiência estrutural dos seguros de crédito à exportação: lições a aprender”, *Estudos de Administração e Economia Técnica*, vol. 11, 2016, pp. 80-84.

ditos de Portugal; o próximo passo necessariamente será o de associar-se à Sinosure, que é a companhia com maior valor seguro no planeta. Pende decidir (e inovar) quais os modelos de cooperação e gestão; se será pela atribuição de um orçamento financeiro anual; ou se o governo da RAEM, em parceria com a Sinosure, criará uma sociedade anônima e escritórios de representação nos países de língua portuguesa; ou, ainda, se será estabelecido um fundo de reserva para compensações, abrindo um item especial no fundo de desenvolvimento industrial e de comercialização. Estou certo de que, qualquer que seja a opção, serão necessários estudos detalhados, para cobrir os riscos políticos e comerciais de médio e longo prazo que as empresas comerciais não estejam dispostas ou não tenham capacidade de garantir. Desta maneira, Macau poderá converter-se num organismo de seguros de crédito regional, atuando nos PLPs, algo como as instituições multilaterais de seguro aos investimentos, como a Agência Africana de Seguros de Comércio (ATIA) ou a Companhia Islâmica para os Seguros de Investimentos e Exportações (ICIEC).^{28, 29}

2. Elaboração de lei especial sobre seguros de crédito a exportações

Os seguros de crédito são uma importante ferramenta política, capaz de diminuir os riscos das empresas do interior da China e Macau no comércio transnacional com os governos dos Países de Língua Portuguesa. Considerando os papéis e as peculiaridades políticas da garantia prestada por tais seguros, não exercidos por uma seguradora comercial ordinária, Macau deve considerar a publicação de uma lei especial sobre o tema, tendo por base o “Acordo Geral da União de Berna”,³⁰ com o objetivo de disciplinar os seguros de crédito à exportação, o funcionamento da instituição, o âmbito da sua operação, os apoios financeiros, as responsabilidades dos seguros, direitos e responsabilidades dos participantes, além da

²⁸ Zhao Yang, “Uma comparação internacional da eficiência estrutural dos seguros de crédito à exportação: lições a aprender”, *Estudos de Administração e Economia Técnica*, vol. 11, 2016, pp. 80-84.

²⁹ Zhao Huiping e Wang Guojun, “Seguros de crédito à exportação: tendências internacionais, avaliação da situação e desenvolvimento de estratégias”, *Estudos de Finanças e Comércio*, vol. 5, 2006, pp. 94-98.

³⁰ Li Qingwu e Yu Haichun, “O regime do seguro de créditos à exportação da China sob o prisma do regime do ‘Acordo Geral da União de Berna’”, *Boletim da Universidade Normal da Capital (Ciências Sociais)*, vol. 5, 2014, pp. 56-63.

criação e gestão do fundo de riscos. Pode considerar-se a divisão da lei em duas partes, uma lei de seguros e uma lei de contratos securitários, aliando intimamente os seguros de crédito à exportação com o financiamento do crédito.³¹

Na lei dos seguros, podem determinar-se as finalidades dos seguros, o capital registado das empresas, os contribuidores; podem elencar-se, ainda as circunstâncias para ampliação do capital, o seu procedimento, os seus limites, a estrutura da governança corporativa, os procedimentos e as medidas para verificação dos contratos de exportação e comércio exterior.

A lei dos contratos securitários poderia dispor sobre as partes, os interesses e os efeitos acordados. Poderia esmiuçar os tipos de seguros e de finalidades dos seguros, bem como os seus limites de crédito. Seria possível tratar, ainda, da proporção paga do empréstimo antes do recebimento da mercadoria pelo comprador, o valor e a frequência das prestações amortizadas. Outras questões envolveriam o âmbito das garantias, o valor dos seguros, os motivos de exclusão da responsabilidade, os procedimentos para a definição dos prémios, o exercício do direito de reembolso. Por último, questões do risco-país e controlo de limites. Além disso, durante a discussão das controvérsias ocasionadas pela execução dos contratos, também valeria a pena discutir se a RAEM necessitaria ou não de criar um órgão ou adotar princípios de mediação, com o objetivo de resolver as controvérsias entre os segurados, as filiais no exterior, as empresas garantes e os bancos envolvidos.

3. Aproveitamento dos recursos de informação e dos regimes da Sinosure

A Sinosure exporta ativamente os seus serviços, tendo já estabelecido cooperação com os países de língua portuguesa, incluindo o governo de Angola, suas empresas e organismos financeiros; também estabeleceu representação ou órgão de trabalho no Brasil, o que auxilia o comércio exterior das empresas chinesas. Ao mesmo tempo, após compilar informações sobre os países e setores prioritários, a Sinosure publicou uma série de documentos, como os relatórios analíticos sobre o risco-país e os riscos ao

³¹ Wang Wei e Wang Shuo, “Um estudo sobre a evolução do regime do seguro de crédito à exportação na RPC”, in *Boletim do Instituto de Finanças de Guangdong*, 23(3), 2004, pp. 122-128.

investimento global, o “Relatório de acompanhamento dos países prioritários para ‘Uma Faixa, Uma Rota’”, uma série de relatórios analíticos setoriais (eletrodomésticos, eletrônica de consumo, medicina tradicional chinesa, construção naval); para além do “Relatório da credibilidade dos bancos globais” e do “Relatório analítico das compras e importações de empresas-alvo no exterior”. Tais publicações pretendem oferecer uma visão abrangente e multifacetada para as empresas que estiverem a explorar para mercados internacionais, com análises aprofundadas e detalhadas. Dentre elas, o “Relatório analítico sobre o risco-país” de 2017 trata detalhadamente de alguns países de língua portuguesa, por exemplo analisando os riscos em Moçambique (inadimplemento governamental, restrições cambiais, terrorismo); apresentando estimativas para Portugal (apoio externo, macroeconomia, dimensão da dívida pública) e debatendo riscos de São Tomé e Príncipe (políticos, econômicos, jurídicos, de ambiente de negócios). No futuro, se forem agregados capítulos com informações e análise sobre Timor Leste, Cabo Verde, Guiné Bissau, etc, acredito que esse documento será uma importante fonte, no sentido de fazer com que Macau se torne um centro de serviços de consultoria sobre os PLPs.

No que se refere às metas para cooperação, Macau pode considerar a assinatura de um acordo-quadro com a Sinosure, ao mesmo tempo que articula a celebração de acordos estratégicos entre esta e os bancos de Macau interessados. Tendo os dois como financiadores e fontes de credibilidade, os bancos poderiam oferecer uma série de produtos para que as suas empresas desenvolvam operações nos PLPs. Nesse sentido, a Sinosure e Governo da RAEM poderiam disponibilizar produtos como seguros de exportação de médio e longo prazos, seguros de investimentos no estrangeiro, seguros especiais de exportação, garantias, entre outros. Também poderiam oferecer auxílio à gestão das exportações e soluções para a monitorização do crédito. Conforme as necessidades das empresas, seria possível criar novos produtos securitários, garantias e formas de gestão de contratos relacionados com os diversos riscos dos PLPs (políticos, econômicos, jurídicos e de ambiente de negócios). Por exemplo, sob a modalidade de financiamento ao crédito do comprador, a Sinosure pode providenciar à instituição financeira de Macau o produto securitário que garanta a segurança do empréstimo em causa, podendo, também, ser o governo da RAEM a oferecer políticas vantajosas no intuito de atrair instituições financeiras, do interior da China ou dos PLPs, para que se estabeleçam no território.

4. Oferecimento de produtos inovadores e serviços especializados

O volume do comércio de exportação de Macau com os territórios adjacentes é relativamente pequeno. Em 2016, atingiu a marca de 10 bilhões de patacas, meros 20% dos US\$ 5.8 bilhões (MOP 46.4 bilhões) garantidos pela Sinasure em Zhuhai no mesmo período. Tendo por referência as informações básicas da tabela anexa, o interior da China já se tornou uma das cinco mais importantes fontes de importações dos oito países de língua portuguesa. No entanto, ao vermos mais de perto os números, só no Brasil e em Angola é que a China já atingiu uma proporção de dois dígitos nas importações totais. Em Portugal, país que tem uma longa relação com Macau, as importações da China apenas representam 1.7% do total. Em Moçambique, Timor Leste, Cabo Verde, Guiné Bissau e São Tomé e Príncipe, a China não aparece sequer como uma das cinco mais importantes fontes de exportações, o que merece atenção.

Por tais razões, ao criar o seu próprio sistema de seguro de crédito à exportação, Macau deve ponderar o oferecimento de mais vantagens, escudando-se nas suas reservas de capital, abundantes e de baixo custo. Deve atrair empresas do interior da China, especialmente as de maior capacidade produtiva, para que abram escritório de representação em Macau voltado para as relações com os PLPs. Fazendo bom uso das forças da Sinasure e dos bancos locais, a RAEM poderá inovar com produtos securitários personalizados para o mercado em causa.

Além do mais, há uma série de iniciativas nacionais que criam oportunidades para que Macau lance novos produtos securitários: o Fórum para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa foi fundado em outubro de 2003 nesta cidade, com a instalação da sua sede firmada em junho de 2017; em 2012, o Fórum Internacional de Investimento e Construção em Infraestrutura (sigla em inglês, IIICF) passou a ser organizado em Macau; o Fundo de Cooperação e Investimento China e Países de Língua Portuguesa foi estabelecido formalmente em junho de 2013. Nesses termos, para o futuro, pode pensar-se em desenvolver produtos como crédito pré/pós construção da infraestrutura, ou de seguros contra riscos de flutuação cambial, ou, ainda, contra riscos de aumento do capital, ou riscos do setor MICE, entre outros.³²

³² Liang Hao, “Uma investigação preliminar sobre as inovações e desenvolvimentos dos seguros de crédito à exportação”, *Cooperação Econômica Internacional*, vol. 5, 2006, pp. 22-24.

Por último, segundo informações da Imprensa Oficial, há 484 associações comerciais estabelecidas na RAEM. Pode pensar-se uma forma de, sob o regime em vigor, estimulá-las a transformarem-se em agentes de seguros e adquirir da Sinasure, de forma unificada, seguros abrangentes de comércio. Deste modo, no momento quando as empresas se depararem com riscos nas suas operações, terão oportunidade de gozar de um certo nível de compensação. Eis uma medida que poderá dar impulso ao desenvolvimento eficaz dos seguros de crédito à exportação nesta cidade.

Tabela 1 — Perfil dos Oito Países de Língua Portuguesa

País	População (milhões) ^e	PIB (US\$ 1 bi) ^f	Principais Mercados de Importação (% Importações Totais) ^d	Cinco Principais Produtos Importados (% Valor importado) ^d	Principais Mercados de Exportação (% Exportações Totais) ^d	Cinco Principais Produtos Exportados (% Valor exportado) ^d
Brasil	202.7	2.057,3	1. China (18.6%) 2. EUA (12.7%) 3. Argentina (6.7%) 4. Holanda (5.3%) 5. Alemanha (2.7%)	1. Combustíveis fósseis, lubrificantes e outros (14.5%) 2. Máquinas e equipamentos mecânicos (14.5%) 3. Máquinas e equipamentos elétricos (11.9%) 4. Automóveis e outros veículos terrestres (exceto combóios) (7.9%) 5. Matérias-primas químicas orgânicas (5.4%)	1. China (17.9%) 2. EUA (15.6%) 3. Alemanha (6.1%) 4. Argentina (6%) 5. Coreia do Sul (3.2%)	1. Grãos diversos, sementes e frutas (11.1%) 2. Minérios, escórias e cinzas (8.7%) 3. Combustíveis, lubrificantes e outros (7.2%) 4. Carnes e miudezas comestíveis (6.8%) 5. Máquinas e equipamentos mecânicos (5.9%)
Portugal	10.4	204	1. Espanha (25%) 2. França (12.1%) 3. Alemanha (11.8%) 4. Reino Unido (6.7%) 5. China (1.7%)	1. Máquinas e equipamentos mecânicos (15.8%) 2. Combustíveis fósseis (13.2%) 3. Veículos e outros equipamentos de transporte (12.1%) 4. Produtos Agrícolas (10.9%) 5. Produtos Químicos (10.7%)	1. Espanha (33%) 2. Alemanha (12.9%) 3. França (7.4%) 4. Itália (5.4%) 5. China (2.9%)	1. Máquinas e aparelhos elétricos (14.6%) 2. Veículos e outros equipamentos de transporte (11.4%) 3. Combustíveis fósseis (7.6%) 4. Metais comuns (7.6%) 5. Plásticos e borrachas (7.4%)

País	População (milhões) ^c	PIB (US\$ 1 bi) ^f	Principais Mercados de Importação (% Importações Totais) ^d	Cinco Principais Produtos Importados (% Valor importado) ^d	Principais Mercados de Exportação (% Exportações Totais) ^d	Cinco Principais Produtos Exportados (% Valor exportado) ^d
Angola	25.8	94.5	1. China (45.5%) 2. Índia (9%) 3. EUA (8.3%) 4. Espanha (6.4%) 5. França (4.7%)	1. Máquinas e equipamentos mecânicos (16.5%) 2. Embarcações e estruturas flutuantes (9.8%) 3. Máquinas e equipamentos elétricos (8.4%) 4. Artigos de ferro e de aço (8.1%) 5. Combustíveis e lubrificantes (4.2%)	1. China (22.7%) 2. Portugal (14.2%) 3. Coreia do Sul (11.3%) 4. EUA (7.1%) 5. França (4.4%)	1. Combustíveis, lubrificantes e outros (97.1%) 2. Gemas e metais preciosos (2.2%) 3. Aeronaves e equipamentos de aviação (0.1%) 4. Sal, enxofre, terras, pedras e gesso (0.1%) 5. Peixe, crustáceos, moluscos (0.1%)
Moçambique	23.7	10.7	1. Holanda (29.8%) 2. África do Sul (18.3%) 3. Índia (10.6%) 4. Singapura (4.6%) 5. Itália (3.1%)	1. Combustíveis fósseis, lubrificantes e outros (13%) 2. Máquinas e equipamentos mecânicos (12%) 3. Automóveis e outros veículos terrestres (exceto trens) (9.2%) 4. Máquinas e equipamentos elétricos (7.7%) 5. Embarcações e estruturas flutuantes (6.8%)	1. África do Sul (30.1%) 2. China (12.5%) 3. Holanda (7.3%) 4. Portugal (5.8%) 5. Bahrein (5.2%)	1. Alumínio e suas obras (33.6%) 2. Combustíveis fósseis, lubrificantes e outros (30.4%) 3. Tabaco e seus sucedâneos manufaturados (9.2%) 4. Minérios, escórias e cinzas (4.6%) 5. Açúcares e produtos de confeitaria (3.9%)

País	População (milhões)^c	PIB (US\$ 1 bi)^f	Principais Mercados de Importação (% Importações Totais)^d	Cinco Principais Produtos Importados (% Valor importado)^d	Principais Mercados de Exportação (% Exportações Totais)^d	Cinco Principais Produtos Exportados (% Valor exportado)^d
Timor- Leste	1.18 ^b	2.7	1. Alemanha (60.9%) 2. EUA (9.8%) 3. Portugal (9.1%) 4. Japão (6.2%) 5. Coreia do Sul (3.4%)	1. Combustíveis e óleos fósseis, etc. (28.9%) 2. Automóveis e outros veículos terrestres (exceto trens) (13.6%) 3. Cereais (5.8%) 4. Máquinas e equipamentos mecânicos (5.7%) 5. Máquinas e equipamentos elétricos (5.2%)	1. Indonésia (28.7%) 2. Singapura (22.6%) 3. China (7.5%) 4. Hong Kong (6.5%) 5. Malásia (6.5%)	1. Café (99.3%)
Cabo Verde	0.512	1.8	1. Portugal (25.3%) 2. Espanha (24.6%) 3. Holanda (8.4%) 4. Senegal (1.3%) 5. Togo (1.2%)	1. Combustíveis fósseis, lubrificantes e outros (12.9%) 2. Máquinas e equipamentos elétricos (8.4%) 3. Máquinas e equipamentos mecânicos (7.4%) 4. Laticínios, ovos de aves e mel natural (5.3%) 5. Cereais (5.1%)	1. Portugal (43.5%) 2. Holanda (11.6%) 3. Espanha (7.3%) 4. China (5.5%) 5. Brasil (3.8%)	1. Combustíveis fósseis, lubrificantes e outros (36.9%) 2. Peixe, crustáceos e moluscos (23.1%) 3. Carnes, peixe ou crustáceos processados (12.6%) 4. Automóveis e material para vias férreas (6%) 5. Máquinas e equipamentos mecânicos (4.2%)

País	População (milhões) ^c	PIB (US\$ 1 bi) ^f	Principais Mercados de Importação (% Importações Totais) ^d	Cinco Principais Produtos Importados (% Valor importado) ^d	Principais Mercados de Exportação (% Exportações Totais) ^d	Cinco Principais Produtos Exportados (% Valor exportado) ^d
Guiné- Bissau	1.69	1.239	1. Índia (28.5%) 2. Vietnã (11.4%) 3. China (6%) 4. Togo (4.9%) 5. Costa do Marfim (1%)	1. Combustíveis fósseis e lubrificantes (14.4%) 2. Cereais (7.9%) 3. Plásticos e seus derivados (5.7%) 4. Máquinas e equipamentos elétricos (5.7%) 5. Preparações e produtos de pastelaria (5.6%)	1. Portugal (28.4%) 2. Senegal (23.1%) 3. China (3.4%) 4. Espanha (3.2%) 5. Paquistão (1.7%)	1. Frutas (83.4%) 2. Peixes, crustáceos e moluscos (8.6%) 3. Madeira, carvão vegetal e obras de madeira (6.3%) 4. Sementes e frutos oleaginosos (1.1%) 5. Artigos de ferro e aço (0.2%)
São Tomé e Príncipe	0.187 ^a	0.403	1. Holanda (36.1%) 2. Bélgica (24.6%) 3. Espanha (9.6%) 4. França (5.2%) 5. Portugal (5.2%)	1. Combustíveis fósseis, lubrificantes e outros (22.6%) 2. Bebidas, bebidas alcoólicas e vinagres (7%) 3. Máquinas e equipamentos elétricos (6.9%) 4. Automóveis e outros veículos terrestres (exceto trens) (6.7%) 5. Máquinas e equipamentos mecânicos (4.6%)	1. Portugal (58.6%) 2. Angola (21%) 3. China (3.2%) 4. Japão (2.2%) 5. Espanha (2%)	1. Cacao e suas preparações (88.9%) 2. Máquinas e equipamentos elétricos (2.8%) 3. Frutas, cascas de citrinos e de melões (1.8%) 4. Café, chá e especiarias (1.4%) 5. Artigos de ferro e de aço (1.3%)

Fonte: Autor (com base em dados compilados pelo Fórum para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa)

Nora: (a) 2012, (b) 2013, (c) 2014, (d) 2015, (e) 2016, (f) 2017