

# **cooperação e conomia**



# ***NOVAS FORMAS DE COOPERAÇÃO NUMA NOVA BASE DAS RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E A CHINA — PROVÍNCIA DE GUANGDONG***

*Zhang Lie; Lou Bingzhi; Pan Yiqin \**

A União Europeia (UE) tornou-se o bloco económico regional mais vasto e mais activo do mundo, sendo também um dos cinco maiores parceiros comerciais da China. A União Europeia, no seu relatório sobre a estratégia-geral das relações entre a União Europeia e a China, publicado em Julho de 1995, salientava a importância de se estabelecerem relações bilaterais entre a União Europeia e a China. A atenção do mundo está voltada para a forma como a China e a União Europeia têm vindo a consolidar as suas relações económicas e comerciais. Vamos, a seguir, expor o nosso ponto de vista sobre esta questão.

## **1. BASES EM QUE ASSENTAM A COOPERAÇÃO ECONÓMICA E COMERCIAL ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E A CHINA — PROVÍNCIA DE GUANGDONG**

### **A) Empreendimentos**

*a)* Progresso alcançado nas áreas da cooperação económica e comercial.

As relações comerciais da China com o estrangeiro desenvolveram-se rapidamente. Durante o período compreendido entre 1978-1994, a China absorveu capital estrangeiro no valor de \$ 95.59 mil milhões de dólares americanos, enquanto que Guangdong atingiu os \$ 40.895 mil milhões de dólares americanos. O investimento estrangeiro tornou-se um dos suportes da economia da China. Nos últimos dezasseis anos o comércio da China com o estrangeiro cresceu mais rapidamente do que a economia nacional. Em 1994 as exportações da China atingiram os \$ 121 mil milhões de dólares americanos. O investimento estrangeiro provém de mais de 150 países e regiões, e mais de 200 países estabeleceram relações comerciais com a China. Ordenados de acordo com o volume de investimento estrangeiro, os maiores investidores são a

---

\* Docentes da Universidade de Estudos Estrangeiros de Guangdong.

região de Hong Kong, Macau, Taiwan, Estados Unidos da América, Japão, União Europeia e ASEAN. Os maiores parceiros comerciais da China são, por ordem de importância, basicamente os mesmos que os do investimento estrangeiro, com excepção do Japão que antecede os Estados Unidos da América. Devemos salientar que a União Europeia desempenha um papel importante na exportação de tecnologia para a China e os empréstimos governamentais feitos à China correspondem a um terço do total dos empréstimos governamentais recebidos pela China;

b) Na prática têm-se conseguido resultados satisfatórios no domínio da cooperação.

— Face à realidade, a União Europeia conferiu à China, como país em vias de desenvolvimento, um estatuto preferencial.

— A União Europeia concedeu à China auxílio oficial, traduzido em empréstimos e doações.

— A cooperação entre algumas multinacionais da União Europeia e empresas chinesas tem-se revelado um sucesso. A Volkswagen, uma firma alemã, e a Peugeot, firma francesa, estabeleceram *joint-ventures* em Xangai e Guangdong, estabelecendo assim uma importante base de produção industrial na China.

— No campo dos recursos energéticos, constatou-se o investimento de empresas da União Europeia na exploração petrolífera. Só a província de Guangdong foi responsável pela produção de 6 milhões de toneladas por ano.

— Na área da transferência tecnológica, a UE forneceu a tecnologia de ponta necessária para activar os dois geradores (900 000 kilowatts cada) da Central Nuclear de Daya Bay, bem como o seu projecto complementar — Central Hidroeléctrica de Guangzhou — que desempenham um papel importante no desenvolvimento económico e prosperidade de Guangdong e Hong Kong.

A UE tem contribuído de forma significativa para a protecção do ambiente de Guangdong, através do projecto de tratamento de esgotos. Neste domínio a EU não só providencia fundos como também assegura orientação tecnológica.

— No campo da construção de infra-estruturas, a UE não só concede empréstimos como também fornece tecnologia.

Alguns bancos mundiais estabeleceram sucursais em Guangdong, Fujian, Xangai, etc., e têm continuado a expandir-se substancialmente.

## B) Problemas de maior importância

Embora a UE e a China — Guangdong — tenham levado a efeito empreendimentos notáveis nos aspectos anteriormente referidos, surgiram alguns problemas que ainda continuam por resolver.

Os problemas de maior importância são os seguintes:

a) O volume do comércio da UE com Guangdong tem vindo a crescer lentamente e experimentado flutuações, enquanto que o volume

do comércio dos EUA e do Japão tem vindo a aumentar de forma consistente (v. quadro 1);

[QUADRO N.º 1]

### Os cinco maiores parceiros comerciais da Província de Guangdong

(Biliões de dólares americanos)

	1990		1993		1994	
	Quantia	Percentagem	Quantia	Percentagem	Quantia	Percentagem
Montante total	41 998	100%	78 344	100%	96 663	100%
HK + Macau	31 209	74,5%	23 092	29,5%	27 808	28,6%
Macau	0,427	1,0%	0,558	0,7%	0,887	0,7%
Japão	2 496	6,0%	12 797	16,3%	16 881	16,7%
USA	1 660	4,0%	12 227	15,6%	15 678	16,2%
EU <sup>1</sup>	2 240	5,3%	7 553	9,6%	8 586	8,9%
ASEAN <sup>2</sup>	1 261	3,0%	2 111	2,7%	3 841	4,0%

Nota: <sup>1</sup> Inclui a Alemanha, Reino Unido, França, Holanda, Bélgica e Itália.

<sup>2</sup>Inclui Singapura, Malásia e Tailândia.

b) O investimento de capital da UE foi insuficiente e incapaz de competir com os seus rivais.

Quanto à real utilização do capital estrangeiro, o investimento da UE (excluindo o do Luxemburgo, Portugal e Grécia) em Guangdong atingiu cerca de \$ 1.85 mil milhões de dólares americanos durante o período compreendido entre 1988-1994, o que fica muito aquém do de Hong Kong e Japão. Para o período correspondente, os cinco maiores investidores são Hong Kong, Macau, EUA, Japão e a UE (v. quadros 2 e 3). Perante estes dados pode-se concluir que a UE perderá boas oportunidades de expandir a sua cota de mercado na China, especialmente em Guangdong, se não fizer qualquer esforço em acompanhar os outros;

c) Há demasiados intermediários envolvidos no comércio e investimentos da UE na China.

É sabido que o comércio entre a UE e a China é efectuado através de intermediários que conduzem à perda de lucros para ambas as partes. O período de experiência de investimento para a UE é longo, o que afecta o contacto directo entre a UE e a China. É normalmente tomado como exemplo deste facto a competição por cotas de mercado entre a Airbus e a Boeing para ilustrar como a UE foi capaz de quebrar a posição monopolística usufruída pelos EUA na indústria de aviação. Mas os

[QUADRO N.º 2]

**As seis maiores fontes de investimento na Província de Guangdong**

(Milhões de dólares americanos)

País e região	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	Total
HK	1 476,45	1 483,10	1 258,27	1 622,83	3 453,64	7 371,59	8 703,62	25 370,00
Japão	855,13	398,19	260,91	311,76	553,70	598,43	747,59	3 506,00
Países da UE <sup>1</sup>	122,70	199,29	77,87	195,87	297,36	481,79	469,81	1 845,00
Macau	61,51	61,79	40,49	101,97	169,61	281,57	374,48	1 091,00
USA	28,19	110,40	171,17	119,66	77,95	358,68	185,92	1 047,00
Países da ASEAN <sup>2</sup>	6,41	25,44	36,94	21,52	55,43	84,20	249,55	479,00

Nota: <sup>1</sup> Não inclui dados da Grécia, Portugal e Luxemburgo.

<sup>2</sup> Não inclui dados de Brunei.

[QUADRO N.º 3]

**As cinco maiores fontes de investimento directo externo na Província de Guangdong**

(Milhões de dólares americanos)

País e região	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	Total
Total	919,06	1 156,44	1 549,84	1 822,86	3 551,50	7 498,05	9 397,08	25 805,00
HK	803,08	914,62	985,01	1 356,57	3 038,79	6 529,54	7 767,63	21 395,00
Macau	33,46	38,10	33,58	92,03	123,48	243,63	295,88	860,00
USA	14,99	52,18	136,44	98,332	70,24	86,35	147,82	606,00
Japão	33,22	38,73	132,23	79,27	16,26	105,89	129,96	536,00
Comunidade Europeia (9 países) <sup>1</sup>	4,51	10,49	32,02	14,63	17,88	43,69	200,92	324,00

Nota: <sup>1</sup> Não inclui dados da Grécia, Portugal, Luxemburgo, Espanha e Bélgica

EUA já deram os seus passos no sentido de abrir o mercado chinês; conseguiram encomendas para 226 aviões a jacto atingindo mais de \$ 9 mil milhões de dólares americanos. Desde 1980, os EUA e empresas chinesas coproduziram peças para aviões Boeing. Durante este mesmo período o consórcio Airbus foi ultrapassado. Na verdade, quase não se vêem aviões da Airbus nos céus da China.

### C) Razões principais

A UE, os EUA e o Japão competem entre si e são simultaneamente sócios. No desenvolvimento e expansão do mercado da China e, especialmente, do de Guangdong, a UE não consegue acompanhar o passo. Eis as principais razões:

a) A UE necessita de tempo para rever a sua política. No fim da década de 80 e no começo da de 90, a Europa oriental e a antiga URSS sofreram mudanças profundas de que resultou o fim da guerra fria. Assim a UE tem de mudar a sua política global. Naquela época a economia da UE estava em recessão e a taxa de desemprego era elevada. Compreende-se que a UE necessite de tempo para repensar a sua política no que diz respeito às relações económicas com a Ásia, especialmente com a China;

b) Há falta de comunicações multilaterais. Problemas que podem ser facilmente resolvidos, transformam-se em barreiras para o desenvolvimento económico. Actualmente a prática adoptada pela UE relativamente a algumas questões é discutível. Vejamos um exemplo: quando a UE concede o Sistema Preferencial Geral (SPG) à China, adopta uma cota para limitar a quantia ou quantidade de produtos chineses exportados e restringe a exportação de produtos de tecnologia de ponta para a China. Além disso, é difícil às empresas chinesas obedecerem aos requisitos exigidos para obterem empréstimos governamentais, doações, garantias de crédito de exportação, etc. que são providenciadas pela UE; os projectos aprovados estão sujeitos a muitas restrições; a UE salienta a base recíproca para tratar de assuntos gerais relativos a cooperação económica e tecnológica assim como ao comércio bilateral;

c) Não há um verdadeiro entendimento entre as empresas da UE e a China. Hoje em dia, temos conhecimento da existência de visitas de delegações oficiais, feiras internacionais e exposições que não trazem resultados palpáveis. As empresas da UE e da China deviam efectuar visitas mútuas, a fim de incrementar as suas relações. Os projectos de cooperação, a pesquisa conjunta e desenvolvimento, etc. desejados pela UE e pelas empresas da China podem ser alcançados com o auxílio da câmara do comércio e comissão de promoção comercial da China ou pelas instituições correspondentes da UE. Grandes companhias comerciais de alguns países contactam frequentemente os seus clientes que pararam a sua produção por dois anos, devido a catástrofes, e chegam mesmo a providenciar-lhes assistência tecnológica e fundos. Relações comerciais como estas constróem uma sólida micro-base com vista à cooperação económica.

Para além destes aspectos, há muitos problemas de ambas as partes que permanecem por resolver. Por exemplo, os têxteis (incluindo o vestuário), sapatos e brinquedos — três produtos de grande exportação de Guangdong são conhecidos pelo seu baixo preço. Os sapatos, por exemplo, são vendidos a \$ 2.41 dólares americanos por par. Uma operação tão extensa conduzirá certamente a uma perda de recursos

assim como a uma investigação *anti-dumping*. Por esta razão as empresas chinesas deveriam fazer um grande esforço para aumentar o valor acrescentado e a qualidade tecnológica dos produtos. Por outro lado a UE deveria esforçar-se por conhecer melhor a situação actual da China e diminuir as restrições sobre a exportação de tecnologia de ponta para a China, condições indispensáveis para fortalecer a cooperação económica e comercial entre a UE e a China.

## 2. NOVAS BASES PARA UMA MAIOR COOPERAÇÃO

O progresso científico e o desenvolvimento económico transformaram a divisão internacional de trabalho e cooperação na grande tendência dos dias de hoje. A cooperação entre países com diferentes estruturas e níveis de desenvolvimento económico é necessária e possível. Baseia-se na complementaridade de estruturas económicas e no movimento conjunto de desenvolvimento económico e visa o alargamento do horizonte de mercado até ao nível máximo. Portanto deve-se melhorar as relações económicas entre a China e a UE a fim de obedecer aos requisitos das tendências dos tempos.

### A) Da perspectiva da UE

#### a) A expansão da UE e a ascensão do seu *status* no mundo.

Depois de 1990, o PIB da UE ultrapassou o dos EUA e corresponde a 2/5 do PIB do mundo. O ouro da UE e as reservas do intercâmbio estrangeiro são quatro vezes mais do que as dos EUA<sup>1</sup>. Enquanto berço de duas revoluções industriais, a UE possui tecnologia bastante desenvolvida, e as suas indústrias tais como a aeronáutica, a aeroespacial, a energia nuclear, as telecomunicações, os transportes, maquinaria, comboios e metropolitanos, a indústria química, etc., estão em franco progresso. As indústrias tradicionais tais como a de peças de máquinas, automóveis, aço, plástico e têxteis desfrutam de vantagens competitivas. Como um dos maiores grupos económicos e comerciais do mundo, a UE criou uma boa imagem que todos nós conhecemos.

Nas relações económicas estrangeiras, a UE lidera a formação de blocos económicos regionais, o que demonstra toda a sua vitalidade e força nos assuntos económicos e internacionais.

— O Mercado Único foi estabelecido em 1 de Janeiro de 1993.

— A 1 de Janeiro de 1994, a Região Económica Europeia foi estabelecida pela combinação da European Free Trade Association com a UE (com exclusão da Suíça e de Liechtenstein).

— Em 1 de Janeiro de 1995, a Áustria, a Finlândia e a Suécia entraram para a UE. Hoje em dia, a UE cobre uma área de 3 235 000 quilómetros quadrados e tem uma população de 370 000 000 habitantes. O PIB da UE atinge os \$ 6.685 mil milhões de dólares americanos, e a

---

<sup>1</sup> Fonte: «Guide to Promoting Sales in World Market».



UE é responsável por 43 por cento<sup>2</sup> do volume do comércio mundial.

Não existe paralelo com nenhum outro bloco económico regional do mundo. A partir do último trimestre de 1993 a economia da UE começou a recuperar. Por volta de 1994 já tinha recuperado completamente, e tinha crescido à taxa de 1,7 por cento. O investimento estrangeiro da UE é o segundo em relação ao dos EUA. A economia da UE caminha para a prosperidade, requerendo, assim, um mercado para a sua expansão;

b) As mudanças da estratégia económica geral da UE:

Um ano depois do seu estabelecimento, a UE produziu três documentos importantes sobre as relações estrangeiras, designados como uma nova estratégia global sobre as relações da UE com a Ásia, América Latina e China no século XXI. As razões que levam a UE a desenvolver relações com os países acima referidos são as seguintes: depois da reestruturação na década de oitenta, a economia da América Latina desenvolveu-se durante os anos noventa; a Ásia, especialmente a Ásia Oriental tem sido a área de crescimento mais rápido desde 1980. De acordo com Lee Kwang Yao, de Singapura, se a economia da Ásia mantiver uma taxa de crescimento anual de 5 ou 6 por cento, será responsável por 40 por cento do PIB mundial<sup>3</sup> por volta do ano 2025. O mundo tem-se surpreendido com o notável progresso económico da China desde a década de oitenta. Como um dos pólos da economia mundial, a UE tem de expandir o seu mercado e melhorar o seu poder económico continuamente, pois o ajustamento estratégico é inevitável, e terá em grande parte êxito. Em 1994 a UE ganhou a primeira batalha — a Ásia oriental ocupou o lugar dos EUA e tornou-se o maior mercado para os produtos europeus exportados;

c) Mudança da estratégia da UE com a China:

A nova estratégia da UE para com a China pode ser resumida numa só frase: a UE coloca ênfase no desenvolvimento de relações económicas e na cooperação económica nas áreas da indústria e da ciência, e mantém-se em diálogo com a China para assegurar a coordenação interna. A real dificuldade reside na procura e abertura de novos mercados na China. O autor crê que a estratégia da União Europeia é estabelecer a longo prazo uma base estável e prática para a cooperação económica e comercial. Certamente que a política da UE em relação à China apresenta alguns factores negativos como acontece com as políticas bilaterais. Mas desde que a China seja capaz de aceitar o desafio, tanto a UE como aquele país procuram pela melhor forma estabelecer cooperação, procurando que os aspectos positivos ultrapassem os negativos, e, assim, que as perspectivas sejam promissoras.

B) Da perspectiva da China

a) Fizeram-se grandes empreendimentos desde que a China adoptou a política de abertura ao exterior:

---

<sup>2</sup> Fonte: «World Economy Study» p. 8.

<sup>3</sup> Fonte: «Internacional Business», de 24 de Setembro de 1995.

Por volta de 1994, o PIB da China atingiu os \$ 429 dólares americanos e o rendimento *per capita* de Guangdong não ultrapassou os \$ 750 dólares americanos<sup>4</sup>, ficando muito aquém do das nações industrializadas. Mas a China conseguiu, cinco anos mais cedo do que se esperava, alcançar o objectivo de quadruplicar o PIB a partir da base estabelecida em 1980. O poder económico deste país com 1.2 bilhões de habitantes nunca foi tão forte. O PIB de Guangdong atingiu a taxa de crescimento de 14 por cento nos últimos dezasseis anos, o que é um verdadeiro milagre económico na história do desenvolvimento económico mundial. A capacidade de mercado da China e Guangdong alargou-se e lançou uma base mais sólida para a cooperação económica e comercial entre a China e a UE. Da Quinta Sessão da Décima Quarta Comissão Central do PCC emanou um documento sobre o desenvolvimento da economia nacional, e que revelava o desejo da China de levar a efeito a reforma da sua política de abertura ao exterior e nos dava a conhecer o seu plano que abrange o presente século e o futuro, tendo em vista as quatro modernizações, e em que se prevê que o PNB seja duplicado no ano 2010 em relação ao ano 2000. Lançam-se, assim, bases mais sólidas para a realização das quatro modernizações em meados do próximo século, e estabelece-se uma base óptima para a cooperação entre a UE e a China;

b) Mais melhoramentos das reformas da China e da política de abertura ao exterior:

O aprofundamento das reformas têm-se vindo a processar ordenadamente e caminham no sentido da via socialista com as características próprias da China. Para intensificar o grau das reformas e da abertura ao exterior, a China tem de elevar o seu nível. Por volta do ano 2000, a China deve satisfazer as exigências da economia de mercado de cariz socialista e obedecer aos requisitos das práticas comerciais internacionais e estabelecer, passo a passo, sistemas económicos uniformes com o estrangeiro, a diversificação do mercado, assegurando o mesmo tratamento para empresas de investimento estrangeiro e para empresas de investimento nacional, estabelecendo e aperfeiçoando o sistema legal de acordo com uma economia de mercado, etc. Como o aperfeiçoamento das reformas da China e o processo de abertura já está em marcha, poderá dizer-se com optimismo, que dentro de cinco anos, a economia da China estará a par da economia mundial. Poderá, assim, assegurar-se que as relações económicas caminham para a sistematização e standardização;

c) Guangdong deve tomar a liderança na realização da standardização:

Alcançar a modernização é o sonho dos chineses desde há muitas gerações. É também um dos assuntos que preocupa a população de Guangdong. Ao formular os planos de modernização, Guangdong estabeleceu uma meta: por volta do ano 2000 o PNB *per capita* atingirá os

---

<sup>4</sup> O câmbio entre o US\$ e o Remimbi é 1:8.5.

7 200 remimbis, e os 20 000 por volta do ano 2010. Em 1994, o PIB de Guangdong atingiu os 417.5 mil milhões de remimbis, significando que o PIB *per capita* era de 6 325 remimbis. Se a taxa de crescimento económico se mantiver, será possível alcançar este objectivo. As reformas e abertura ao exterior e a utilização de capital estrangeiro são dois factores básicos que conduzem ao sucesso. A prática tem provado que as reformas e a abertura ao exterior são o único caminho para alcançar a modernização da China socialista; é necessário que se absorva e utilize o capital estrangeiro para apressar o passo para a modernização<sup>5</sup>. Durante os últimos dezassete anos a população de Guangdong desfrutou dos empreendimentos realizados graças às reformas e abertura ao exterior, familiarizou-se com os métodos de utilização do capital estrangeiro e treinou um grande número de gestores. São requisitos necessários à cooperação entre UE e Guangdong;

d) Duas mudanças fundamentais para alcançar a modernização:

A primeira foi a passagem do sistema económico tradicional para o sistema de economia de mercado socialista; a segunda foi a passagem do método de crescimento económico de extensivo a intensivo. Há dois aspectos que devem aqui ser considerados: o primeiro que é a remoção de obstáculos ao desenvolvimento das forças produtivas e a abolição de factores negativos que existem no sistema económico e que impedem o auto-aperfeiçoamento do sistema socialista; o segundo consiste em incrementar a eficiência e trazer vitalidade à empresa. Algumas empresas em Guangdong avançam com três projectos: o projecto de adopção dos padrões internacionais; o projecto da ciência — em conformidade com as tendências; o projecto de uma marca — desafio ao mundo. No que respeita a estes aspectos podemos aprender com a UE;

e) O notável desenvolvimento de Guangdong é basicamente a realização da modernização em 15 anos.

Primeiro, estabelecendo as Zonas Económicas Especiais (ZES) do Delta do Rio das Pérolas. A criação destas zonas baseia-se: no progresso científico e na optimização das indústrias, de forma a alcançar um crescimento sustentado através de uma distribuição e uso eficiente dos recursos nacionais e internacionais disponíveis; na consolidação do poder regional; na criação de um conjunto de infra-estruturas de base, e na promoção da integração da economia do Delta do Rio das Pérolas. O grande objectivo das ZES é impulsionar a modernização da província de Guangdong, como um todo, através do desenvolvimento económico a nível regional. Segundo, a reestruturação dos grandes grupos empresariais através de uma redistribuição dos activos, optimização e distribuição dos factores de produção, e a criação de empresas fortes que constituirão a base da economia de Guangdong. Em terceiro lugar, há que mencionar quão crucial é a reforma da propriedade, de modo a

---

<sup>5</sup> «Summarize Experience, open up a New Project for Utilizing Foreign Capital» (Prefácio do Utilizing Foreign Capital — ABC) de Jiang Zemin.

consolidar a reforma do tecido empresarial. Esta passa pela emissão de acções e obrigações, pela redistribuição dos bens do Estado e bens colectivizados, pela redistribuição racional dos factores de produção, pelo estímulo às empresas e pela procura de um modelo de desenvolvimento efectivo da economia chinesa.

Os assuntos acima mencionados constituem os temas mais prementes a que a economia da China tem que fazer face no presente. A investigação sobre Guangdong nestes aspectos será benéfica para o aprofundar das reformas da China e abertura ao exterior. A integração da Zona Económica do Delta do Rio das Pérolas pode aproximar Guangdong e a UE: por exemplo, muitos projectos do Delta do Rio das Pérolas podem ser levados a efeito através do BOT (Incentivos e benefícios fiscais ao desenvolvimento). A redistribuição de bens de algumas empresas de Guangdong oferece oportunidades de formar alianças estratégicas entre empresas tanto da UE como de Guangdong. A emissão de acções e obrigações de algumas empresas de Guangdong proporciona a empresas da UE oportunidades de investimento. Assim, a cooperação entre a UE e Guangdong pode ser incrementada.

### C) Achegas sobre as perspectivas

a) A passagem de soberania de Hong Kong e Macau para a China pode não só resolver problemas históricos, mas também promover as relações comerciais entre a UE e a China. Uma transição sem problemas, referimo-nos à passagem de Macau e Hong Kong para a China, será favorável para o desenvolvimento da economia da China, e não constituirá problema mesmo que depare com alguns obstáculos. Portanto, a UE e a China resolverão a questão política, o que será, fundamentalmente, benéfico para as suas relações comerciais;

#### b) Relações de investimento recíproco e de atracção comercial:

O investimento a levar a efeito pela União Europeia deverá pautar-se pela aplicação de capital intensivo e de tecnologia. Na província de Guangdong, nomeadamente, na Zona Económica Especial do Delta do Rio das Pérolas, o modelo de industrialização baseado na mão-de-obra intensiva chegou ao fim. A UE não deve encarar a China e, em particular Guangdong, como uma base de produção industrial para produtos de reduzido valor acrescentado. A vantagem [competitiva] da UE reside nos capitais, tecnologia, «marketing», nos sectores de serviços e agricultura, enquanto que a vantagem de Guangdong reside na especificidade e dimensão do seu mercado (o comércio a retalho em Guangdong representa 10 por cento do total nacional), numa mão-de-obra relativamente qualificada, num sistema legal algo avançado, etc. Para além disto Guangdong tem vindo a incentivar o investimento directo estrangeiro em sectores que se revelam atraentes para as empresas da UE, mercê das vantagens comparativas que oferecem. Atendendo às relações de investimento e atracção comercial mútuas que existem entre a China e UE, julgamos que esta é uma oportunidade única a não desperdiçar;

c) A UE e a China deveriam reforçar os seus laços de cooperação económica e comercial.

Não existe um conflito político entre a China e a UE, aliás, ambas as partes partilham ideias nomeadamente na objecção às superpotências, desfrutando de uma muito boa relação comercial. A UE foi explícita no seu apoio à entrada da China para o GATT e na sua adesão à Organização Mundial de Comércio. No último comunicado feito pelo Comité Conjunto UE-China, focava-se a necessidade de se fortalecerem as relações bilaterais económicas e comerciais, de modo a iniciar-se uma nova fase de desenvolvimento. Os autores deste artigo, estão otimistas quanto ao futuro. Acreditam, no entanto, que a China e a UE deveriam empenhar-se mais, de modo a fortalecer a cooperação entre ambas. O lema desta relação deverá ser trabalhar em conjunto!

### **3. ALGUMAS SUGESTÕES COM VISTA À PROMOÇÃO DA COOPERAÇÃO**

Há um desejo manifesto de ambas as partes, China e UE, de verem reforçadas as suas relações. Se ambas as partes se empenharem na remoção de obstáculos e na consolidação das suas relações comerciais, então presenciar-se-á um ainda maior avanço na cooperação entre ambas:

a) A UE e a China deverão respeitar reciprocamente a soberania e integridade territorial, não se imiscuindo nas questões internas do parceiro, levando a cabo uma política comercial baseada na igualdade de posições e no benefício mútuo. A China tem seguido de forma consistente a sua política diplomática não interferindo nas questões internas da UE. A China espera, assim, ganhar o respeito dos outros países. A experiência do passado quando não esquecida constitui um guia para o futuro. No passado alguns países aproveitaram sempre a oportunidade para exercer pressão sobre a China. Os seus tratados económicos e comerciais não estipulavam de forma explícita a discriminação em desfavor da China, mas impunham restrições à entrada de produtos chineses nos seus mercados ou à exportação de tecnologias para a China. As duas partes deverão resolver as suas diferenças económicas e comerciais através do diálogo político, de visitas de delegações de alto nível, reuniões bilaterais ou multilaterais, de forma a assegurar relações comerciais normais;

b) A resolução de disputas comerciais dever-se-á processar num clima de cooperação amigável. Quando se lida com relações económicas, a divergência de pontos de vista, é inevitável. Se uma das partes envolvidas adoptar uma política de represálias como o cancelamento do GSP ou outras medidas que conduzam ao agravamento do conflito comercial, criar-se-á um clima desfavorável à cooperação entre as duas partes. Enquanto a China e a UE tiverem em vista o bem comum, uma base de acordo mútuo pode ser encontrada e as disputas podem ser resolvidas;

c) À luz dos princípios de benefício mútuo e de complementaridade tanto a UE como a China deverão assegurar mutuamente uma rede de

distribuição e «marketing». Os produtos europeus têm ganho acesso aos mercados da China; no entanto, os produtos chineses têm deparado com numerosos obstáculos à sua penetração nos mercados europeus, que deveriam ser removidos. Naturalmente a China tem-se esforçado por melhorar a qualidade dos seus produtos e aplicar os padrões europeus de qualidade na produção. A UE deveria, no entanto, conceder à China, um país em vias de desenvolvimento, um período de graça, e apoiar a China no estabelecimento de uma rede de distribuição com base no benefício mútuo;

*d)* Tanto a China como a UE deverão prestar apoio mútuo no que concerne aos investimentos efectuados por cada uma das partes. O clima de investimentos na China é bastante bom. A China alcançou feitos notáveis e é politicamente estável, tendo vindo a levar a efeito reformas económicas e uma política de abertura ao exterior, e tem procedido ao aperfeiçoamento do seu Direito Comercial. Só em 1994 a província de Guangdong promulgou mais de 200 regulamentos locais com vista à protecção dos interesses dos investidores estrangeiros. Até Junho de 1995, a China absorveu capital estrangeiro no montante de \$ 111,86 mil milhões de dólares americanos, tendo-se tornado o segundo maior país (a seguir aos Estados Unidos) como receptor de capital estrangeiro. As empresas da UE deveriam aproveitar a oportunidade e investirem na China. O clima de investimentos da UE é muito bom, mas algumas empresas chinesas não possuem uma ideia clara sobre este assunto. Esses países poderiam fornecer informação sobre como investir na UE e aconselhar quanto às oportunidades de investimento e selecção de projectos;

*e)* A cooperação entre os grandes conglomerados chineses e as multinacionais da UE deveriam ser melhoradas;

*f)* Dever-se-ão envidar esforços para se proceder à troca das tecnologias da UE destinadas ao mercado chinês. Isto é a pedra-de-toque de uma relação sincera baseada na cooperação. Pensa-se que pedir a outros tecnologia é o mesmo que tirar a pele a um tigre. Outros pensam que para se manter a vantagem competitiva não se pode proceder a transferências de tecnologia. Nós cremos que se a UE e a China não forem bem sucedidas nos seus esforços de irem ao encontro das suas respectivas necessidades, as perspectivas de cooperação económica e comercial serão abaladas. Possuir tecnologia de ponta é ganhar cotas de mercado e bons lucros. A China está determinada a trocar tecnologia pelo acesso aos seus mercados. Se a UE abrir o acesso às suas tecnologias, os seus interesses serão protegidos, se, pelo contrário, se mostrar relutante em transferir a sua tecnologia, então a sua estratégia em relação à China revelar-se-á hipócrita. Em nossa opinião, a UE, que pretende reentrar no mercado da China, não fará isso. Perante uma forte competição, tanto a União Europeia como a China deverão combinar esforços para entrarem num novo século.