

As Relações Económicas Luso-Brasileiras desde a Década de Noventa: Uma Visão Estratégica¹

Joaquim Ramos Silva

SOCIUS/ISEG - Centro de Investigação em Sociologia Económica e das Organizações, Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade de Lisboa.

Resumo

A partir dos anos 1990, as relações económicas entre Portugal e o Brasil entraram numa nova fase do seu desenvolvimento histórico, em particular com maior participação das empresas e dos seus investimentos. Sobretudo nos anos 2000, o processo chamou a atenção dos investigadores, principalmente dos dois países, e foi objeto de um número razoável de trabalhos, tanto publicações (livros, artigos e capítulos) como académicos (teses e dissertações). Sob várias óticas, teóricas e empíricas dentro da economia e da gestão (por exemplo, a economia internacional e os recursos humanos), têm sido abordados não só os movimentos comerciais, de investimento direto e financeiros, mas também realizados, entre outros, estudos comparativos setoriais e de caso. A investigação tem sido conduzida em diálogo aberto com outras áreas científicas, como a ciência política, as relações internacionais, a sociologia e a história. O presente artigo resume alguns dos principais resultados destas pesquisas, atualiza dados para os últimos anos e reflete sobre o processo agora caminhando para o seu quarto de século. Apesar da sua força e interesse analítico, na medida em que são um caso dentro da problemática mais geral das proximidades linguísticas e culturais e seus impactos económicos e financeiros, tema que conheceu novo vigor no contexto da globalização e da integração regional que prevaleceu nas últimas décadas, as relações económicas luso-brasileiras não foram até à data integradas numa visão estratégica na via do seu natural aprofundamento, em particular por parte das instâncias políticas, que aliás lhe introduziram por vezes descontinuidade. O artigo aborda estas questões e refere caminhos para a sua superação e melhor aproveitamento do seu potencial, especialmente para Portugal, dada a assimetria básica destas relações.

Abstract

Portuguese-Brazilian Economic Relations Since the 1990s: A Strategic Vision

Since the 1990s, economic relations between Portugal and Brazil have entered a new stage in their historical development, particularly as regards greater corporate participation and direct investment. In the 2000s, this process attracted the attention of researchers, mainly from either of the countries and was the subject of a reasonable number of works, whether publications (books, articles, and chapters) or academic texts (theses and dissertations). From several perspectives, both theoretical and empirical, within the fields of economics and management (for example, international economics and human resource management), not only have trade, foreign direct investment and financial flows been approached but also comparative sectorial studies and case studies have been carried out, among others. Moreover, the research has taken place in open dialogue with other scientific areas, such as political science, international relations, sociology and history. This article emphasizes some of the main research results and findings, updates some data on recent years and reflects on these processes, now ongoing for a quarter of a century. In spite of the strength of analytical interest, insofar as this represents a relationship under the more general framework of linguistic and cultural proximities and their economic and financial impacts, a subject that has flourished in the context of globalization and regional integration prevailing in recent decades, however, Luso-Brazilian economic relations have never hitherto been fully integrated into a strategic vision sustaining their natural deepening, particularly as regards political instances that have instead otherwise introduced some discontinuities into the process. This article approaches these issues and details ways of overcoming obstacles and leverage greater benefits from their potential, especially as far as Portugal is concerned due to the basic asymmetry in these bilateral relations.

1 O presente artigo adota a ortografia decorrente do Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 1990.

Introdução

Retomadas de forma clara na última década do séc. XX, as relações económicas entre Portugal e o Brasil tornaram-se nos anos 2000, um dos mais salientes aspetos da internacionalização da economia e das empresas portuguesas na era pós-colonial, iniciada com o 25 de Abril de 1974. Com efeito, durante o primeiro século posterior à independência do Brasil em 1822, os laços económicos entre os dois países, embora em tendência de declínio relativo, mantiveram-se importantes em vários domínios, em especial para Portugal (Cervo e Magalhães, 2000). No entanto, apesar de alguns afloramentos em períodos limitados, durante a maior parte do séc. XX, caminharam para uma marginalização em ambos os países, não acompanhando sequer o processo de industrialização das suas economias que, embora tardio, as transformou profundamente. Por exemplo, como se mostra em Sousa (2012), ao longo do último século, as trocas comerciais permaneceram prisioneiras das suas formas tradicionais sem capacidade de vencer os estrangulamentos estruturais que as afetavam, seja ao nível de transportes, de acreditação e qualidade de produtos ou outros.

Isso não foi o que se tem passado desde os anos 1990, onde se nota de uma forma consistente uma viragem no sentido de um reforço dos vínculos económicos entre Portugal e o Brasil, contemplando movimentos importantes e recíprocos de investimento direto e um maior entrelaçamento empresarial, ainda que, como é natural, com fases e intensidades bem distintas ao longo das duas décadas. Como foi observado por José Flávio Sombra Saraiva a propósito da fase inicial, enquadrando-a numa perspetiva de longo prazo, na sequência de um encontro realizado na Universidade de Brasília em 2000, no âmbito das comemorações do V Centenário do Brasil:

“A década de 1990, no entanto, foi marcadamente frutífera na aproximação entre os dois países. O novo tempo, não mais caracterizado pelo formalismo improdutivo e pela diplomacia dos punhos de renda, é o dos empresários portugueses ativos nos processos de privatização das estatais brasileiras e dos investimentos portugueses no sistema financeiro brasileiro. A força das novas relações Brasil-Portugal reside não apenas nos discursos de sensibilidades, paixões e saudades, *mas na relevância dos intercâmbios materiais entre as duas sociedades*” (Saraiva, 2000: 189-190; itálico do autor).

Escrevendo mais recentemente sobre o significado desta viragem, que muitas vezes as aparentes proximidades tornam pouco perceptível ou diluem, impõe-se ainda referir o destaque que lhe foi dado por Amado Luiz Cervo em *A Parceria Inconclusa*:

“Convém examinar a fundo o desencontro das opções estratégicas externas (de Brasil e Portugal), de como cada qual imprime tendências e traça objetivos de política exterior à base de percepções do interesse nacional autónomas e, por vezes, incompatíveis. Enquanto esse condicionamento da relação bilateral

perdurar, a parceria sofre bloqueio, pois a capacidade de determinação de outros fatores será contida. Tanto assim é que, depois de superado esse condicionamento, pelo menos em parte, encaminha-se, enfim, com cinco séculos de atraso, *uma parceria económica substantiva, na virada do milénio*” (Cervo, 2012: 10-11; itálico do autor).

Decorrido um considerável lapso de tempo sobre o seu início, dispomos do distanciamento necessário para proceder a uma reflexão estratégica sobre esta nova etapa do relacionamento luso-brasileiro num contexto muito diferente do que foi característico de outras épocas e extrair daí as devidas implicações. Muito já passou (e se alterou!), inclusive no quadro do processo em curso desde os anos 1990, o qual não é estático nem linear, nomeadamente no que diz respeito aos seus principais motores. No presente artigo, analisamos esta problemática, no seu conjunto, focando em particular os seus desenvolvimentos mais recentes, sem deixar de os inserir na evolução verificada ao longo dos últimos cerca de vinte anos.

Assim, começamos por apresentar um breve panorama da investigação que tem vindo a ser progressivamente realizada sobre a nossa questão central, bem como realçamos alguns dos seus resultados principais. Logo após, analisamos os fundamentos teóricos desta “relação especial” e focamos a sua relevância nos atuais contextos internacionais. Em seguida, destacamos a importância que os elos económicos e financeiros desempenham nos relacionamentos estratégicos como o luso-brasileiro. Depois, partindo de uma caracterização sucinta das economias brasileira e portuguesa, sobretudo através de alguns aspetos com interesse para ambas as partes, exercício prévio de conhecimento em qualquer parceria que se queira duradoura e viável, apresentamos direções que vão no sentido de um futuro aprofundamento harmonioso e mutuamente benéfico das suas relações. Por fim, extraem-se algumas conclusões das análises que precedem.

Panorama da Investigação sobre as Relações Económicas Luso-Brasileiras e seus Desenvolvimentos Recentes

As novas relações económicas entre Portugal e o Brasil começaram a ser estudadas a partir de meados dos anos 1990, dando origem a um conjunto razoável de literatura que se tem expandido, não só em termos gerais como focando diversos aspetos específicos desta evolução. Em Silva (1999; 2002b; 2006) procurou-se analisar as novas relações luso-brasileiras colocando-as no contexto da globalização e da integração regional, mostrando como o seu ressurgimento não era fruto de um acaso, sendo representativas destes processos que se desenrolam à escala mundial. Em particular, e ao contrário do que alguns tinham pensado, o reforço dos laços económicos com o Brasil era uma consequência natural da integração de Portugal na Comunidade Europeia, gerando um novo interesse pela sua economia e criando condições para uma maior afirmação internacional, designadamente numa ótica de

diversificação do relacionamento externo (Silva, 1994). Se este objetivo foi ou não atingido é toda uma outra questão.

É justo assinalar que os movimentos de capitais ganharam grande relevo no novo contexto pelo que concentraram, como é lógico, a atenção dos investigadores. Deste modo, os investimentos portugueses no Brasil, em particular os seus determinantes económicos e culturais, foram estudados por Costa (2005; 2006), a experiência brasileira como passo em frente na internacionalização das empresas portuguesas por Silva (2005) e uma análise dos primeiros anos encontra-se em Mendonça (2001a). Entre outras possíveis, estes investimentos foram explorados na perspetiva da diplomacia económica por Leal (2012). Apesar da escassez de meios, foi também possível fazer na fase inicial levantamentos das empresas portuguesas que se instalaram no Brasil (Silva *et al.*, 2003; ICEP, 2005), uma tarefa indispensável se se pretende um conhecimento mais aprofundado desta realidade, dada a pouca transparência dos dados gerais sobre investimento direto estrangeiro (IDE) tal como fornecidos pelas instituições estatísticas.² Estes levantamentos mostraram que uma grande variedade de empresas, provenientes de quase todas as regiões do país, participou no processo, ainda que as grandes empresas tivessem naturalmente ocupado a sua dianteira. Por seu turno, os investimentos brasileiros em Portugal foram com pormenor estudados por Cechella (2011) e uma abordagem para a segunda metade dos anos 1990 foi feita por Mendonça (2001b). Devem também ser referidos os trabalhos publicados sobre as estratégias de investimento no contexto luso-brasileiro por Guedes (2008) bem como os cruzamentos acionistas entre empresas dos dois países e outros da CPLP por Guedes *et al.* (2013). Mais ainda, com vista a ultrapassar, a opacidade dos dados macroeconómicos sobre o investimento estrangeiro direto (IDE), avançou-se para o estudo de casos concretos de experiências empresariais em ambos os países, sobretudo empresas de grande porte – Portugal Telecom, Energias de Portugal, Galp, Embraer, etc.³

2 A nacionalidade do investidor direto, aquele que faz efetivamente o investimento direto estrangeiro, é com frequência obscurecida nas estatísticas atualmente disponíveis quer nacionais quer internacionais onde se dá primazia ao investidor *final*, cujo papel pode ser de mero intermediário; em alguns países têm surgido duas séries estatísticas diferentes procurando ultrapassar a situação; para uma abordagem geral destas questões, ver Kalotay (2012).

3 Importa referir aqui alguns destes estudos, por exemplo, sobre as transformações na estrutura organizacional da Portugal Telecom resultantes do seu envolvimento no Brasil (Fonseca *et al.*, 2009); a influência dos fatores políticos na internacionalização da EDP para o Brasil (Fernandes *et al.*, 2012) e as perspetivas da associação da Galp com a Petrobras (Eiras, 2013). Um estudo comparativo de empresas brasileiras em Portugal foi publicado por Cechella (2009), com o interesse suplementar de, em parte, terem entretanto saído do país. Não queremos também deixar de referir os trabalhos académicos que têm sido feitos sobre estas experiências empresariais, a partir de vários pontos de vista; entre outros possíveis, ver por exemplo Mouta (2012) sobre o potencial de criação de valor na parceria Portugal Telecom/Oi e Carvalho (2013) sobre fusões e aquisições nos modos de entrada das empresas portuguesas no Brasil.

São ainda de destacar os estudos sobre os movimentos migratórios que depois de várias décadas de baixa intensidade ressurgiram igualmente com vitalidade na década de 1990, com destaque para a imigração brasileira em Portugal, que passou por várias etapas ou “ondas”, sendo objeto de diversos trabalhos focando as suas dimensões económicas e sociológicas, nomeadamente de Peixoto e Sabino (2009) e Fernandes *et al.* (2013).

Envolvendo crescentemente investigadores dos dois países, a pesquisa sobre as relações económicas e empresariais foi assim tomando proporções cada vez mais vastas – incluindo a dimensão comparativa, em setores como a vinicultura, o turismo, empresas familiares, entre outros –, sendo de referir a título de exemplo a obra editada por Silva e Barbosa (2013), com vinte contribuições a grande maioria focando direta ou indiretamente diversos aspetos destas relações, algumas referidas no presente artigo. Deve-se também chamar a atenção para o surgimento de publicações que, sob outros prismas, em particular de ciência política e relações internacionais, reconhecem a importância da nova faceta das relações luso-brasileiras, que integra os fluxos económicos e financeiros, como o já mencionado livro de Cervo (2012), ou ainda Fonseca (2010).

Obviamente, não se pretende aqui apresentar um quadro exaustivo do que tem sido feito, mesmo nos domínios que concentram a nossa atenção, o económico e empresarial, além de que outras referências serão feitas ao longo deste trabalho. De toda a maneira, o tema encontrou o seu espaço próprio como “programa de investigação”, de acordo com certas direções que se tornarão mais precisas adiante, sendo particularmente relevante no contexto da internacionalização portuguesa, dada a relativa escassez de alternativas de que o país dispõe, e na medida em que a ligação ao Brasil surge, por vários motivos, como um passo em larga medida incontornável nesse processo.⁴

4 Vale a pena, desde já, mencionar um deles. A integração regional, entendida num sentido geográfico vasto – por exemplo, União Europeia – é com certeza um valor muito importante nas atuais estratégias de internacionalização. Por outro lado, no contexto da globalização, muitos países aproveitaram a dinâmica das últimas décadas para fomentar os laços económicos com mercados distantes e em geral menos acessíveis, Portugal contudo evoluiu ao contrário destas grandes tendências. Com efeito, desde a adesão à Comunidade Europeia e até há poucos anos, Portugal concentrou sobretudo a sua orientação externa em Espanha em detrimento da grande maioria dos outros mercados, incluindo dentro da própria União Europeia (Silva, 2002a; 2008; 2013). Esta orientação, fortemente acalentada nos meios políticos nacionais, condicionou a internacionalização das empresas portuguesas, mas as suas debilidades tornaram-se evidentes a partir da eclosão da crise económica e financeira internacional em 2008, que lhe pôs aliás um certo travão. A esta luz, o relacionamento com o Brasil, ou mais recentemente Angola (a presença portuguesa continua muito escassa em mercados não tradicionais, sobretudo quando vista numa perspetiva duradoura), foi um bom sinal, mas dado o seu relativo pouco peso no conjunto das relações comerciais, de modo algum suficiente para neutralizar os efeitos nocivos

O que importa salientar é que a realização destes estudos produziu uma massa substancial de dados estatísticos e destacou evidências, permitindo confrontar opiniões e perspetivas diferentes, e chegar a um conjunto de conclusões importantes sobre o arcabouço das modernas relações económicas luso-brasileiras, em especial durante as últimas duas décadas. Uma das metodologias mais utilizadas a fim de estudar os intercâmbios bilaterais é a análise cuidada da balança de pagamentos entre os países em causa, da sua estrutura e evolução, em particular dos fluxos principais que a compõem. Nesta base, apresentamos em seguida um certo número de resultados empíricos que foram obtidos, representativos do novo curso destas relações, no que diz respeito ao comércio de bens e serviços, rendimentos de fatores e transferências correntes, isto é, o conjunto dos fluxos que constituem a balança corrente (cf. quadro 1), onde destacaremos o comportamento de algumas das suas rubricas, e ao investimento direto estrangeiro de cada um dos países (cf. gráfico 1 e quadro 2).

Os Fluxos Comerciais

Os fluxos comerciais foram os primeiros em que se notou uma retoma clara (Silva, 2002b: 101-102), ainda na primeira metade da década de noventa, tendência que se reforçou após a implementação do Plano Real (1994) que, estabilizando a economia brasileira, abriu portas à sua internacionalização sustentada e coerente (Baumann, 2010), ainda que se tenha mantido relativamente pouca aberta. No que respeita ao comércio de mercadorias (com sinal fortemente deficitário para Portugal à exceção dos últimos anos), verificou-se uma evolução claramente cíclica, em parte fruto das oscilações cambiais referidas adiante, mas a tendência geral para o seu crescimento manteve-se até aos dias de hoje. Comparando a média dos anos 1990-2000 e 2001-2011, a parte das exportações portuguesas de mercadorias para o Brasil passou de 0,57% do total para 0,79% e a parte das importações de 1,21% para 1,88% (Silva, 2012b: 10). É verdade que são números modestos na avaliação global deste comércio, mas inverteu-se a tendência para a queda relativa dos fluxos de bens que tinha caracterizado as décadas anteriores, e consequentemente a tendência para a sua irrelevância.

No tocante aos desenvolvimentos dos últimos anos, segundo dados fornecidos pela AICEP, entre 2008 e 2012, Portugal melhorou a sua posição como fornecedor do Brasil, passando de 46º para 35º (ganhando 0,09% da quota de mercado), enquanto o número de empresas exportadoras passou de 1296 para 1686. Como cliente, Portugal via no entanto a sua posição deteriorar-se entre os mesmos anos (de 27º para

do regionalismo estreito. Sem com isto se querer dizer que as relações com Espanha não devam ser reforçadas, antes pelo contrário, mas não com sacrifício de outras regiões e países com potencial, colocámos em devido tempo, tal como outros autores, reservas a esta estratégia errada de isolamento geográfico (Silva, 2002a), sem grande efeito, aliás.

34°). O comércio luso-brasileiro de mercadorias continua largamente dominado por produtos básicos; em 2012, entre os dez principais produtos exportados de Portugal para o Brasil, só três eram industriais ou semitransformados, e não ocupavam os primeiros lugares; a tendência é ainda mais acentuada do Brasil para Portugal, onde, para o mesmo ano, apenas dois produtos – óleos brutos de petróleo (2709 da NC4) e soja (1201 da NC4) – representavam 67,3% do total importado.⁵

Quadro 1 - Balança corrente entre Portugal e o Brasil, 2004-2013
(Milhões de euros)

	2004			2005			2006			2007			2008		
	Crédito	Débito	Saldo												
Balança Corrente	632	1393	-761	852	1690	-838	1046	1986	-939	1137	2168	-1011	1231	2159	-928
Mercadorias e Serviços	453	1121	-668	545	1339	-794	715	1557	-842	820	1730	-911	927	1720	-793
Mercadorias	154	834	-680	178	975	-796	255	1215	-959	259	1373	-1114	320	1389	-1068
Serviços	298	287	11	367	364	2	460	343	117	561	357	204	606	331	275
Transportes	101	75	26	161	110	51	258	103	155	353	138	215	293	97	196
Viagens e turismo	104	169	-65	116	184	-68	149	176	-27	177	172	5	235	172	63
Rendimentos	142	37	105	256	63	193	276	49	227	275	84	191	236	74	162
Transferências correntes	37	235	-198	51	288	-237	55	379	-324	63	354	-292	69	366	-297
Remessas de emigrantes/imigrantes	7	216	-210	9	268	-259	8	349	-340	8	312	-304	10	332	-322

	2009			2010			2011			2012			2013 (até aut)		
	Crédito	Débito	Saldo	Crédito	Débito	Saldo									
Balança Corrente	1299	1703	-404	1680	1832	-152	1739	2232	-492	1986	2251	-265	1858	1506	406
Mercadorias e Serviços	889	1168	-279	1319	1432	-113	1582	1861	-278	1780	1815	-34	1572	1133	521
Mercadorias	294	878	-584	439	1056	-617	584	1491	-907	682	1450	-768	626	851	-193
Serviços	595	290	305	880	375	504	998	370	629	1098	365	734	946	282	714
Transportes	320	78	242	462	103	359	518	123	395	574	127	447	513	102	444
Viagens e turismo	210	155	55	337	183	154	382	167	215	400	161	239	349	119	248
Rendimentos	328	192	136	273	63	210	62	73	-11	100	190	-91	202	146	44
Transferências correntes	81	343	-262	88	337	-249	95	298	-203	106	246	-140	84	228	-159
Remessas de emigrantes/imigrantes	9	310	-301	11	306	-296	9	278	-269	11	226	-215	13	207	-210

Nota: Valores arredondados para milhões

Fonte: Banco de Portugal. Acedido em 29 de janeiro 2014.

Ainda no domínio das trocas comerciais, a sua parte mais dinâmica foi sem dúvida a dos serviços, onde Portugal apresenta vantagens comparativas. Por exemplo, a relação entre o comércio de serviços e o de mercadorias⁶ era extremamente baixa no início do processo mas cresceu substancialmente desde então: 10,7% em 1992;

5 Analisando o comércio luso-brasileiro de produtos industriais transformados, segundo a intensidade tecnológica – cálculos do GEE-Gabinete de Estratégia e Estudos, Ministério da Economia, coligidos pela AICEP –, entre 2008 e 2012, constata-se que, no respeito às exportações portuguesas, apenas a categoria média-baixa viu crescer a sua parte de 8,8% para 23,2% – a categoria que também mais cresceu em termos gerais nos anos 2000 –, ainda que a categoria média-alta tenha tido uma queda ligeira (-0,5%) e revele uma evolução irregular. As importações do Brasil do mesmo tipo de bens dentro da mesma ordenação, mostra uma evolução praticamente oposta entre os mesmos anos, com a categoria média-baixa diminuindo fortemente a sua parte, de 25,5% para 6,6%, em contraste com a subida das três restantes: alta, média-alta e baixa.

6 Consideramos a relação exportação + importação (serviços) / exportação + importação (mercadorias).

30,2% em 1995; 60,1% em 2005; 71,5% em 2012. Além disso, na última década (cf. quadro 1), as exportações de serviços têm ultrapassado de forma sistemática as de mercadorias, e algumas rubricas dos serviços, em especial os transportes, mas também são de destacar as receitas de turismo, têm atingido por vezes valores próximos da exportação total de mercadorias. Em 2013 (janeiro-outubro), a exportação de serviços para o Brasil, representou 5,5% do total de serviços exportados por Portugal, o que se deve sobretudo à contribuição dos transportes (a participação do Brasil é neste item de 10,7% para o mesmo período) mostrando bem que este é um mercado de relevo no setor; no turismo, o Brasil ocupou em 2012, o 7.º lugar como cliente originando 4,7% das receitas totais. Mais ainda, a balança de serviços bilateral tornou-se, desde 2005, crescentemente superavitária para Portugal.⁷

Outros Fluxos Correntes

Acompanhando “à sua maneira” a evolução do comércio de bens e serviços, os rendimentos de fatores e as transferências correntes têm importância significativa nas transações bilaterais e inscrevem-se numa trajetória clara de crescimento, sobretudo quando comparamos os dados do quadro 1 com a década anterior (Silva, 2002b: 126-8). Com efeito, em 2011-2012, estes dois fluxos somados (débito + crédito) representaram 16,9% do total correspondente da balança corrente bilateral. A rubrica de rendimentos, onde se destacam sobretudo os rendimentos de capital – lucros repatriados e não reinvestidos, rendimentos de aplicações financeiras diversas, etc. –, é talvez a mais irregular no conjunto dos fluxos correntes, mas tem importância nos dois sentidos, e deu uma contribuição positiva para o saldo corrente português, salvo em 2011-2012 (quadro 1).

Quanto às transferências, onde o fluxo com maior peso na última década é sem dúvida, o das remessas de imigrantes brasileiros em Portugal que, após atingirem um pico em 2006 (com 349 milhões de euros), iniciaram nos anos seguintes um movimento decrescente (226 milhões de euros em 2012), apenas contrariado em 2008. Convém, no entanto, recordar que durante as últimas décadas, as remessas de imigrantes brasileiros só suplantaram as de emigrantes portugueses a partir do ano 2000. Apesar de muita referida nos *media*, talvez por ser recente e se encontrar numa fase de instalação, o impacto da emigração portuguesa para o Brasil nos últimos anos de crise é ainda pouco evidente a este nível, – 8,7 milhões de euros em 2011 para 13,2 milhões nos primeiros dez meses de 2013 –, como referem também Fernandes *et al.* (2013). De salientar ainda, dentro da rubrica transferências correntes, aquelas que são realizadas a outros títulos que não os de remessas de e/imigrantes – no essencial, transferências do setor público, dos sistemas de pensões e segurança social –, as quais cresceram de

7 Em 2012, o volume das exportações de serviços foi três vezes superior ao da importação correspondente; cf. quadro 1.

modo significativo do Brasil para Portugal, passando de 30,2 milhões de euros em 2004 para 95,1 milhões em 2012. De todo o modo, ao contrário dos rendimentos, as transferências correntes no seu conjunto deram, na última década, uma contribuição negativa para o saldo da balança corrente portuguesa.

A concluir estas observações sobre os fluxos correntes com o Brasil convém fazer uma breve análise sobre o seu impacto no indicador global desta balança, tanto mais que ele tem grande importância no contexto da balança de pagamentos portuguesa e esteve no deflagrar da crise recente. Com efeito, nota-se uma crescente tendência para o equilíbrio da balança corrente bilateral, sobretudo graças ao crescimento da exportação portuguesa de bens e serviços nos últimos anos. No momento em que escrevemos, ainda não dispomos dos dados completos para 2013, mas tudo indica que este será o ano em que, pela primeira vez, pelo menos desde há várias décadas se verifica um excedente nesta balança embora fundamentalmente causado pela grande queda das importações portuguesas do Brasil.⁸ Podemos admitir que se trata de um mero efeito da queda do PIB português nos últimos anos. Mas, independentemente das dificuldades conjunturais do Portugal resgatado de 2011-2014, o que se deve ressaltar é que o Brasil é um dos poucos países com os quais tem relações económicas significativas com tendência de fundo nas últimas duas décadas para algum equilíbrio na balança corrente (Silva, 2012b: 14), o que é importante dada a propensão para défices profundos nesta área (Silva, 2008).

Os Investimentos Bilaterais

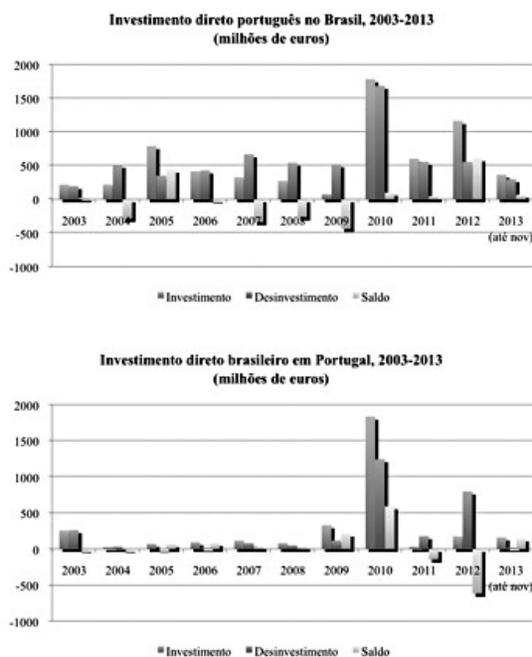
Os investimentos portugueses no Brasil, em especial em 1996-2001, foram um dos episódios mais marcantes das relações bilaterais contemporâneas (Silva, 2005), e mesmo da internacionalização portuguesa traduzindo um maior compromisso empresarial com o processo. Efetivamente, neste período, Portugal foi um dos principais investidores no Brasil, com destaque para a participação nas privatizações, e os laços reforçaram-se (Magrinho, 2009), sendo abertos caminhos para o seu aprofundamento. Muito já decorreu sobre essa fase e alguns dos investimentos, onde as empresas portuguesas surgiam inicialmente como “empresas-mãe” são hoje de facto subsidiárias – como a integração da Portugal Telecom na Oi em 2013⁹ ou a aquisição da Cimpor por capitais brasileiros, Camargo Correa. Não se pode no entanto inferir que este “*downsizing*” das empresas resulte necessariamente de uma estratégia errada, dado que têm de se ajustar aos recursos de que dispõem e às circunstâncias que encontram frente, que muitas vezes não são previstas com exatidão. Aliás, alguns investimentos do período inicial, de que talvez o exemplo mais evidente seja o da grande distribui-

8 São -35,7% nos primeiros dez meses de 2013, em relação a igual período do ano anterior.

9 Para uma análise do processo que envolveu a Portugal Telecom no Brasil de 1998 a 2013, ver Fonseca et al. (2013).

ção portuguesa, grupos SONAE-Distribuição e Jerónimo Martins, acabaram por sair do Brasil ao fim de poucos anos, não conseguindo conviver com o ambiente competitivo específico local.¹⁰ Seja como for, e voltando à evolução dos últimos anos, o maior protagonismo das empresas brasileiras bem como a postura mais defensiva das suas congéneres portuguesas – aliados à importância crescente das importações brasileiras de bens e serviços e a realização de investimentos estruturantes brasileiros em Portugal em anos recentes, em parte referidos adiante –, indica que, diferentemente da primeira fase, o Brasil é agora o motor mais evidente do processo bilateral.

Gráfico 1- Investimento direto português no Brasil
e investimento direto brasileiro em Portugal



Fonte: Banco de Portugal – BPstat | Estatísticas online. Disponível em [http://www.bportugal.pt/EstatisticasWeb/\(S\(3kmhqinsexar21eemg1tqunn\)\)/Default.aspx](http://www.bportugal.pt/EstatisticasWeb/(S(3kmhqinsexar21eemg1tqunn))/Default.aspx). Acedido em 31 de janeiro 2014.

10 Na segunda metade da década de 1990, também se revelou um fracasso a tentativa do Grupo Espírito Santo e da Caixa Geral de Depósitos de penetrarem através de aquisições no setor financeiro brasileiro, quando este atravessava uma fase de depuração, atinente à implementação do Plano Real – combate à hiperinflação à qual os bancos se tinham acomodado –, e que lhe permitiu posteriormente um bom grau de resistência ao contágio da crise internacional de 2008-2009 (Silva e Guerra, 2011).

Como se observou na edição do Relatório Anual da United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 2013: 70-71), Portugal adotou um percurso sinuoso no seu processo de internacionalização pela via do investimento direto estrangeiro, com “grandes saltos” de um destino para outro. A mesma fonte acrescenta que o papel intermediário da Holanda no processo dá um perfil específico ao padrão português de internacionalização neste domínio (ver também Simões e Cartaxo, 2012), evidenciando que o país não tem uma estratégia própria clara, como seria de esperar, na abordagem do investimento no exterior.¹¹ No caso dos investimentos portugueses no Brasil, notou-se o seu claro declínio a partir de 2002, em parte causado pela falta de continuidade das políticas,¹² a nosso ver traduzindo a dificuldade em deixá-los assumir a dimensão estratégica que lhes cabia. Por outro lado, e sobretudo no que diz respeito aos investimentos com participação pública, nem sempre houve um clima político sereno no que diz respeito ao seu envolvimento no Brasil, independentemente dos resultados obtidos ou das análises baseadas em factos que seria razoável fazer, o que prejudicava a estratégia das empresas em causa com avaliações preconceituosas e altamente subjetivas de um ponto de vista político.¹³

Apesar de tudo, a internacionalização das empresas portuguesas privadas ou públicas para o Brasil foi vasta e profunda e, enquanto foi possível fazer um acompanhamento de perto do processo (ICEP, 2005), durante a primeira década, entre meados dos anos 1990 e meados dos anos 2000, passou rapidamente de uma escassa dezenas de empresas, que muitas vezes mais não dispunham do que de meros entrepostos locais, para várias centenas, abrangendo um grande número de setores, da área financeira ao turismo e à manufatura. Participaram também no

11 Segundo dados fornecidos pelo Banco Central do Brasil em 2013 sobre o *stock* de investimento direto estrangeiro no Brasil em 2011, Portugal tem uma posição irrelevante como investidor final (que segue a lógica das estatísticas oficiais referidas noutra nota), mas surge com 1,8% do total como investidor direto, com um valor da ordem dos 10 mil milhões de USD. A fim de se ter uma ideia da grandeza relativa deste valor, refira-se que United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) a avaliava em 2011, o *stock* total de investimento direto estrangeiro português no exterior como sendo da ordem de 68 mil milhões de USD.

12 Analisando as causas deste declínio, na obra já referida, Cervo (2012: 86) destaca uma delas nos seguintes termos: “o dirigente português Durão Barroso vislumbra desde 2002 outra aposta, complementar ou alternativa para o seu país, a Espanha em vez do Brasil, e nela se esforça por engajar os segmentos dinâmicos da sociedade, inspirado na necessidade de diversificar os rumos da internacionalização (...) Ademais, subtilmente, Barroso pretendia ferir a burocracia brasileira, a cujo potencial de entrave já nos referimos, que tornava a implantação e vida de empreendimentos no país um calvário da origem ao funcionamento. *Dessa forma, a parceria substantiva e estruturante esmorece na política exterior portuguesa, antes mesmo de se haver integrado na política exterior brasileira como opção prioritária*” (itálico do autor).

13 Veja-se, para o caso da Portugal Telecom no tempo da *golden share*, os exemplos referidos em Fonseca *et al.*, (2011).

processo empresas com as mais diversas dimensões e proveniências, embora, como se referiu, os grandes grupos tivessem supremacia na fase inicial (Silva *et al.*, 2003). É importante assinalar que esta internacionalização não assumiu apenas a forma de participações no capital (investimentos de raiz ou aquisições de ações), mas incluiu também vários tipos de alianças e parcerias locais.

Os investimentos brasileiros em Portugal constituem um outro vetor fundamental das relações económicas bilaterais. Aliás, um dos indícios da retoma geral, senão o primeiro, deu-se ainda antes dos anos 90 com a vinda para Portugal de empresas do setor da construção como a Odebrecht e a Andrade Gutierrez, esta através da aquisição a 100% da empresa portuguesa Zagope em 1988. Apesar deste movimento precursor, e na sequência do que se referiu mais atrás, a vinda dos capitais brasileiros permaneceu pouco clara, nomeadamente devido à tendência para canalizar o investimento estrangeiro através de paraísos fiscais.¹⁴ Seja como for, maior ou menor, a presença de Portugal nota-se nas publicações sobre os investimentos brasileiros no exterior.¹⁵ Como é lógico, ao longo de um período tão vasto, movimentos de entrada e saída não podiam deixar de ocorrer (Cechella, 2011) e, assim enquanto várias empresas optaram por sair – por exemplo, Itaú e Marcopolo –, outras vieram mais tarde entrando de uma forma mais consistente, podendo vir a desempenhar um papel destacado no processo bilateral como a Embraer, caso ilustrado adiante.

Quadro 2 - Posição do Brasil nas entradas e saídas de IDE em Portugal, 2000-2012
(% calculada a partir dos valores brutos)

Portugal como recetor e emissor de IDE					
Portugal como recetor (IDE)			Portugal como emissor (IPE)		
Ano	Posição	%	Ano	Posição	%
2000	13ª	0.5%	2000	1ª	27.4%
2001	12ª	1%	2001	3ª	17.1%
2002	11ª	1.8%	2002	3ª	9.4%
2003	12ª	0.8%	2003	4ª	1.9%
2004	17ª	0.1%	2004	4ª	4.3%
2005	17ª	0.3%	2005	5ª	3.6%
2006	16ª	0.3%	2006	3ª	4.3%
2007	17ª	0.4%	2007	3ª	4.5%
2008	16ª	0.2%	2008	4ª	4.7%
2009	11ª	1%	2009	5ª	6.7%
2010	8ª	4.6%	2010	2ª	17.2%
2011	14ª	0.3%	2011	3ª	3.6%
2012	14ª	0.3%	2012	3ª	8.1%

Fonte: Faria et al. (2013). "As relações económicas de Portugal com o Brasil e a China", p. 37.

14 Em 2010, por exemplo, 33,7 % do *stock* de investimento direto estrangeiro (IDE) do Brasil no exterior, estava concentrado em três paraísos fiscais: Ilhas Caimão, Ilhas Virgens e Bahamas (Silva, 2012b: 17).

15 Ver, por exemplo, Campanario et al. (2012: 14-17) e Resende e Cyrino (2008: 44).

Concluindo esta parte, onde sobretudo fornecemos dados empíricos que enformam o processo, importa sublinhar a significativa diversificação das relações económicas com o Brasil, onde surge vários itens relevantes no contexto da balança de pagamentos portuguesa – examinámos com mais detalhe as componentes da balança corrente e uma parte da balança de capital, relacionada com o investimento direto estrangeiro. Basta comparar, por exemplo com outros BRICS, com os quais as relações externas portuguesas também têm crescido significativamente, mas que tendem a concentrar-se num número reduzido de fluxos, para se constatar a importante dimensão que as relações comerciais e financeiras com o Brasil hoje reveste para Portugal.

Conceitos Teóricos e Relações Especiais

Do ponto de vista teórico, e no âmbito da investigação que tem vindo a ser desenvolvida, partiu-se da hipótese que a existência de certas proximidades – língua comum, história partilhada, alguma semelhança cultural – influencia o relacionamento económico entre os países, criando laços entre eles que se tendem a perpetuar, como de resto acontece com outros países dispersos um pouco por todo o mundo, com elos semelhantes. No entanto, é preciso ir além do reconhecimento da hipótese como verdadeira ou altamente provável. Com efeito, apesar destas proximidades, os estudos históricos mostram por exemplo que houve períodos de declínio, outros de expansão rápida ou de estagnação das relações económicas entre países ou grupos de países com estas características. Isto é, a referida influência não se exerce sempre de uma maneira clara e unívoca. Qual a razão destas diferenças? Torna-se pois necessário aprofundar toda esta questão.

Alguns autores referem-se a este tipo de relações como sendo “especiais”, na medida em que, comparando com o caso comum (países A e B, quaisquer), há indiscutivelmente entre eles essa maior afinidade linguística, histórica e cultural, ainda que sujeita a restrições diversas, importa ter isso presente.¹⁶ Um tal enquadramento deverá também facilitar as relações políticas e diplomáticas. Em termos de teoria económica, utilizando a linguagem de Frank den Butter (2012) poderíamos dizer que se trata de economias de transação, em que uma parte das suas relações

16 Não é nossa intenção explorar esta questão aqui, mas, não querendo subestimar algumas proximidades culturais entre os dois países nestes domínios, as diferenças também podem ser consideráveis e não devem escapar ao observador mais atento, designadamente às atividades empresariais. Utilizando, por conveniência, os conhecidos critérios de Hofstede (1991) com o objetivo de meramente ilustrar as diferenças culturais entre Portugal e o Brasil, elas são significativas por exemplo em alguns índices como aversão à incerteza e masculinidade. Com efeito, analisando a diversidade e complexidade dos perfis culturais brasileiros, Caldas (2006) alerta também para os perigos de generalizações fáceis a este nível e chama a atenção para o facto: “Brazil is not for beginners”.

“não passa pelo mercado”, podendo dar origem a externalidades que beneficiam os agentes económicos e emergir como “orquestradoras” de redes internacionais. O exemplo mais óbvio é o de uma língua comum a vários países que, evitando a tradução, facilita, *ceteris paribus*, a comunicação e o conhecimento, potenciando em princípio essas relações económicas, além de que certos mercados, como o audiovisual, podem convergir ficando mais integrados e vastos.¹⁷ Sem lhe atribuir um papel decisivo na direção das relações económicas externas dos países em causa, as análises empíricas têm amplamente confirmado a influência deste tipo de fatores, por exemplo no comércio (Helliwell, 1999).

Considerando estes pressupostos, impõe-se responder à questão de saber por que razão fatores, como a língua, história e cultura, exercem uma influência mais importante em certos períodos do que noutros. A tese avançada por vários autores (Bergeijk, 1996; Silva, 2000; 2001) é que, contrariamente ao mundo de economias fechadas cuja lógica prevaleceu em grande parte do séc. XX, quando se verifica uma mais livre circulação de produtos e fatores, como acontece no que se convencionou chamar globalização e marcou a evolução da economia mundial durante as últimas décadas, as condições para a afirmação deste tipo de influências, designadamente as de origem linguística e cultural, são mais favoráveis, na medida em que há mais concorrência e este tipo de vantagens pode contar algumas vezes de forma tangível nos processos de internacionalização. Partindo-se deste pressuposto, escreveu-se no final de *Portugal/Brasil* (Silva 2002b: 242) que as relações económicas entre os dois países, independentemente das ações dos governos e dos seus efeitos temporários, mais ou menos favoráveis, “estavam aí para ficar”, *gostassem ou não*, conquanto aquelas tendências de fundo se mantivessem.

De um ponto de vista de teste empírico, talvez uma das maiores demonstrações da importância destas proximidades, resida no facto de a economia portuguesa, durante as últimas décadas sempre ter reagido de modo bastante favorável aos esquemas de integração formal (Silva, 1990): EFTA em 1960, Acordo com o Mercado Comum a partir de 1973 e adesão à Comunidade Europeia em 1986, considerando aqui também o impacto da Espanha nas suas relações externas. Ora, o crescimento das relações com o Brasil a partir dos anos 1990 não surge no contexto de qualquer integração económica formal e da sua lógica discriminatória, na medida em que favorece produtores menos eficientes dos estados membros dos espaços integrados em detrimento de produtores mais eficientes situados no exterior. Mesmo a parceria entre a União Europeia e o Brasil, independentemente da sua desejabilidade (Grevi, 2013), tem encontrado muitos escolhos pela frente e as negociações, tanto com o Brasil como com o Mercosul, têm-se arrastado ao longo dos anos sem grandes efeitos práticos. Ora, as proximidades, por exemplo linguísticas e culturais,

17 Para uma aplicação à língua portuguesa, ver Reto (2012).

atenuam ou até eliminam obstáculos à livre circulação e assim o ressurgimento das relações económicas luso-brasileiras distingue-se claramente dos exemplos que citámos. Como o estudo empírico de Eichengreen e Irwin (1998) evidenciou para o caso dos laços históricos, tem-se atribuído muitas vezes incorretamente a outros fatores, incluindo à própria integração formal, uma influência sobre as relações comerciais bilaterais que na verdade pertence àqueles.

As relações entre Portugal e o Brasil integram ainda claramente o que é designado em termos teóricos, próprios da economia internacional, como relações assimétricas, em particular dentro da lógica entre a pequena e a grande economia. Estas relações, como se defendeu em termos gerais em Silva (2013), precisam de convir a certas orientações de política para serem otimizadas e se tirar delas todas vantagens possíveis. Como a pequena economia não pode influenciar os “termos de troca” com a sua parceira maior,¹⁸ aquela tem de se posicionar de forma a tirar partido das dinâmicas geradas pela grande economia, com o seu vasto mercado. Em particular, dada a multiplicidade de interesses da grande economia, a pequena economia não deve ficar passiva terá de selecionar as áreas onde dispõe de vantagens comparativas no relacionamento mútuo e, enriquecendo-as, explorar de forma consequente e profunda o processo bilateral.

O Papel da Economia no Relacionamento Estratégico: Multilateralismo *versus* Bilateralismo e Vínculos Linguísticos e Culturais na Globalização

No pós-guerra, com a independência das novas nações e o fim progressivo dos velhos impérios coloniais, em vez de relações de força houve condições para que o fator económico assumisse uma importância maior no relacionamento estratégico dos países. Este processo foi também estimulado pela maior cooperação internacional instituída a partir dos Acordos de Bretton Woods, celebrados em 1944, resultante das lições aprendidas com as catástrofes políticas e económicas da primeira metade do século XX, entre elas duas guerras mundiais. Nesta perspectiva, são de destacar para a área monetária e cambial, o Fundo Monetário Internacional e na área comercial o General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) e a sua sucessora, a Organização Mundial de Comércio, a funcionar desde 1995. Obviamente, estamos hoje bem longe da letra inicial daqueles acordos, mas muito foi preservado e até aprofundado, em particular no que respeita à liberdade de circulação dos fluxos comerciais e financeiros e ao estabelecimento de um conjunto de regras que facilitam e enquadram os diversos tipos de transações internacionais.

Como é natural, as relações políticas e de segurança não perderam a importância neste contexto, mas devem ser agora abordadas de uma forma mais abrangente e

18 Para detalhes, ver a fonte citada.

realista. Como há muito foi evidenciado por Cooper (1980) para o caso da Aliança Atlântica, a interdependência económica crescente não só tem impacto na política económica, devendo conduzir a uma maior coordenação geral, como deve ainda integrar a problemática de segurança a fim de ganhar consistência. Isto é ainda mais verdade nos nossos dias, com a emergência de novas áreas de interesse mundial – ou pelo menos para vastos grupos de países –, entre outras, o ambiente, o terrorismo e a pirataria bem como de novos atores no contexto internacional como as grandes empresas e as organizações não-governamentais.

Deve-se assinalar que estes novos enquadramentos internacionais, numa ótica multilateral e de uma certa cooperação geral, de que a formação do G20 é um dos melhores exemplos recentes, com os seus altos e baixos, não reduzem a importância das relações bilaterais. De certa maneira, a globalização e os atuais enquadramentos internacionais, com a erosão de instrumentos tradicionais como as tarifas ou até mesmo, em vários casos, as moedas nacionais como na Zona do Euro, erosão que a crise internacional, desencadeada a partir de 2007-2008 não pôs no fundamental em causa, tendem a valorizar ainda mais os contactos bilaterais como reconhecem Bergeijk (2009: 184) e Heydon e Woolcock (2009). Por maioria de razão, esta lógica é igualmente válida para o caso das “relações especiais”, baseadas na língua, história e cultura, que são um dos objetos centrais deste estudo. Com efeito, algumas das grandes linhas de diferenciação que permanecem à escala mundial e que sempre desempenharam um papel importante nos intercâmbios entre países situam-se agora a este nível.

O facto dos relacionamentos estratégicos terem, nos atuais contextos, uma componente económica forte, em particular na base de fluxos reais, e das relações culturais *latu sensu* – língua, história e cultura, na aceção referida atrás – serem agora reconhecidamente relevantes para propósitos económicos, dá novas dimensões aos laços luso-brasileiros, que estiveram durante muito tempo adormecidos e que urge agora saber aproveitar, seja numa base bilateral, da lusofonia ou de outras associações internacionais possíveis e relevantes. Claro, não podemos assegurar que tal ou tal investimento ou ação de comércio externo, derive fundamentalmente dos factos referidos atrás como proximidades, mesmo que se apresentem como tal, embora os estudos tenham revelado que tal dimensão não deve ser negligenciada. Na figura 1, chamamos a atenção para o caso dos investimentos da Embraer em Portugal (Cechella *et al.*, 2014), onde, dado o alto valor acrescentado desta indústria, se verificava uma forte concorrência europeia e mundial visando atraí-los. Apesar disso, depois da aquisição em 2005 das OGMA-Oficinas Gerais de Material Aeronáutico, situadas em Alverca, a Embraer fez os maiores investimentos brasileiros de raiz dos últimos anos, na cidade de Évora.

Figura 1 - Distribuição mundial das subsidiárias da Embraer



Fonte: Cechella e Silva (2013). "Internacionalização da Embraer: A importância da localização em Portugal", p. 150.

A concluir esta secção, torna-se claro que embora a tendência para um maior relacionamento entre Portugal e o Brasil tenha uma base natural consistente, políticas e orientações são necessárias para otimizar o seu potencial. Este é o foco da parte final deste trabalho.

Na Via de uma Maior Articulação Económica entre os Dois Países

Dado que existem condições para uma parceria sólida entre as economias portuguesa e brasileira, a fim de aproveitar as oportunidades é fundamental que haja um bom conhecimento da sua base e das tendências de evolução de cada uma, para que o processo seja devidamente contextualizado e impulsionado. É importante pois conhecer bem a economia do outro parceiro, as suas características principais, sobretudo quando relevantes para as relações recíprocas. No que diz respeito à economia brasileira, devem ser ressaltados certos aspetos atinentes às suas transformações estruturais ou a mudanças que têm sido essenciais na via de uma melhor gestão macroeconómica. Referimos, em seguida, alguns deles.

Ainda que continue especializada em produtos básicos – matérias-primas agrícolas, alimentares e minerais, mais recentemente também energia –, onde dispõe de vantagens comparativas assinaláveis, permitindo desenvolver uma economia avançada baseada em recursos, é muito importante sublinhar a grande diversificação que se registou neste plano ao longo das últimas décadas.¹⁹ Com efeito, a estrutura das

¹⁹ Isto é especialmente evidente no caso da agricultura, analisando as origens da Embrapa e as grandes mudanças que introduziu na economia brasileira, Martha Jr. *et al.* (2012: 204) referem: "A agricultura brasileira é um caso de sucesso. O país que até aos anos 1960 recebeu siste-

suas exportações de bens é hoje muito diferente do que era em meados do séc. XX para não referirmos a situação anterior a 1929 e aos primeiros ciclos de matérias-primas da sua existência, assentes em geral na exploração de um único produto. Ainda em 1962, o café representava 53% das exportações brasileiras (Baer, 2009: 68), enquanto em 2009, os produtos básicos no seu conjunto representavam cerca de 40% do total exportado (Baumann, 2010: 39), embora nos anos 2000 tenham aumentado a sua parte devido a preços internacionais favoráveis, conduzindo a uma certa “re-primarização” das exportações brasileiras. No que respeita à diversificação da economia, como salientaram Fishlow e Bacha (2010), países como a Argentina, ficaram muito aquém de um sucesso comparável, em particular no domínio da agricultura, na medida em que, o Brasil se tornou de facto menos dependente de um número muito limitado de bens. Isto não quer dizer que a situação seja satisfatória e que o Brasil não deva preservar na política de diversificação, em particular no que diz respeito a uma menor dependência direta de recursos naturais. O mesmo se passa no que tange à busca de melhorias de competitividade, produtividade e inovação, onde permanece atrasado em vários domínios importantes ou a velocidade de mudança é lenta. De todo o modo, numa perspetiva multissecular, grandes mudanças foram realizadas com êxito, mostrando o caminho no sentido de novas melhorias substanciais.

Em termos cambiais, e após os primeiros anos de “quase” estabilidade, o real passou ao regime flutuante no início de 1999. Embora este regime possa trazer algumas complicações para a gestão macroeconómica do Brasil, nomeadamente no que diz respeito às suas relações com os parceiros comerciais, dada a volatilidade cambial inerente e os riscos que envolve, por exemplo na sequência de criação monetária significativa por parte de outros países como tem acontecido com os Estados Unidos da América, tem havido capacidade de gerir o regime de flexibilidade. Com efeito, o real tem conhecido movimentos alternados de alta e baixa, mais no sentido desta última em 2012-2013, em relação às principais moedas como o dólar e o euro, mas sem que tal tenha comprometido seriamente a competitividade brasileira, pon-do no entanto o setor industrial à prova, exigindo-lhe melhorias qualitativas. Além disso, a criação de um volume significativo de reservas cambiais nos últimos anos, acompanhando uma redução dos níveis de endividamento externo comparando

maticamente donativos alimentares vindos do estrangeiro e que até aos anos 1980 ainda era um grande importador de produtos alimentares, viu a sua agricultura mudar profundamente. A agricultura tradicional que prevaleceu no Brasil até aos anos 1970 *foi progressivamente transformada nas décadas seguintes numa agricultura moderna e altamente competitiva baseada na ciência.* Os mesmos autores acrescentam “Paralelamente a esta transformação do setor primário, os setores da indústria e serviços diretamente ligados à agricultura também se tornaram dos maiores e mais competitivos à escala mundial.” (idem; itálicos do autor)

com décadas anteriores, permite algum grau de intervenção no mercado de câmbios, visando a moderação, em caso de volatilidade extrema ou do aparecimento de tendências que se afastam dos bons fundamentos económicos.

Nas últimas duas décadas, tendo em conta a vastidão dos seus recursos e os horizontes mais favoráveis trazidos pela estabilidade económica, em particular um clima de maior previsibilidade não necessariamente de crescimento económico elevado, o Brasil tem funcionado como um ímã para o investimento direto estrangeiro. Assim, segundo dados fornecidos pelo Banco Central do Brasil em junho de 2013, o *stock* de investimento direto estrangeiro passou de 42 mil milhões de USD em 1995, para 163 em 2005 e 589 em 2011; em termos de entradas, em 2012, o Brasil situou-se em 4.º lugar à escala mundial, logo após os Estados Unidos, a China e Hong Kong-China, com 65 mil milhões de USD (UNCTAD, 2013: xiv).²⁰ Simultaneamente, no quadro desta dinâmica, o país também se tornou um importante investidor externo (Cechella, 2011), podendo jogar nos dois tabuleiros do investimento direto estrangeiro.

Em termos sociais e políticos, consolidou-se uma vasta e crescente classe média e, apesar do Brasil permanecer um país com grandes desigualdades de rendimento, onde largas faixas da população bem como regiões continuam a necessitar ser plenamente integrados no progresso, tem havido importantes avanços neste domínio bem como, em contraste claro com outros países do “Sul” com os quais é habitualmente comparado, o carácter *inclusivo* do processo político brasileiro das últimas décadas, extensível no essencial aos movimentos sociais desencadeados em 2013, lhe dá uma maior força e projeção mundiais, o que foi salientado por autores como Acemoglu e Robinson (2012: 459-460) na sua obra de referência *Why Nations Fail*.

Em resumo, a economia brasileira, não obstante o fraco crescimento relativo desde os anos de 1980, em comparação com outros BRICS, a persistência de grandes estrangulamentos estruturais como nos transportes e energia, e o caminho estreito da gestão conjuntural²¹ emerge como um espaço de grande potencial, capaz de avançar para uma maior maturidade económica, sendo ainda capaz de se integrar na economia mundial com um grau de sofisticação elevado, a exemplo do que aconteceu na agricultura moderna e na aeronáutica. Noutro plano, também conseguiu criar marcas fortes, que se internacionalizaram, como InBev, Natura e Havaianas.

20 Ainda que a série estatística não seja a mesma (*Boletim Raios X dos Investimentos* – FIESP – CIESP), a entrada de investimento direto estrangeiro no Brasil em 2013 teria sido de uma ordem equivalente com 65,2 mil milhões de USD, portanto um valor equivalente ao do ano anterior.

21 A luta contra a inflação impõe a manutenção de taxas de juro relativamente elevadas, freando o crescimento e, simultaneamente, expondo a economia a pressões especulativas, embora também tenha uma função racionalizadora dos investimentos.

Todavia, uma melhoria sistémica que replique estes casos e faça sentir os seus efeitos no conjunto da economia, ou pelo menos numa grande parte dela, será sempre um objetivo que requer muito engenho, esforço e tempo para ser atingido, no longo prazo.

Nesta breve síntese da economia brasileira, feita à luz do propósito principal deste artigo, a análise das relações económicas luso-brasileiras, procurámos evitar o problema das opções de política económica que se colocam aos decisores, por vezes com impacto forte não só conjuntural mas também no médio/longo prazo, e sobre as quais há naturalmente viva discussão interna e externa²². Visámos sobretudo demonstrar o seu potencial e a capacidade efetiva de mudança, bem como algumas características que lhe são mais acentuadas (por exemplo, a tendência para a volatilidade, não só cambial, mas também a outros níveis, dado o peso que as “*commodities*” e os recursos naturais em geral têm na evolução da economia brasileira). Impõe-se agora, em termos similares, traçar um breve perfil da economia portuguesa com relevância para a parceria com o Brasil.

Com a adesão à Comunidade Europeia em 1986, a economia portuguesa dispôs de condições mais favoráveis para a sua modernização, mas o processo revelou-se extremamente complexo. Após um período inicial (1986-1991), onde se verificou um elevado crescimento baseado em grandes obras de infraestrutura e no setor da construção em geral, bem como um aumento substancial das despesas públicas, em detrimento claro dos bens e serviços transacionáveis. Este enviesamento da política pública nunca foi verdadeiramente corrigido e manteve-se no essencial até à primeira década do séc. XXI (Silva, 2008, 2013). Na medida em que a integração na Europa e o seu aprofundamento, em particular no quadro do Mercado Único e da Moeda Única, pressupunham medidas que dessem muito maior atenção, senão prioridade, à competitividade internacional (preparando-se efetivamente para esse clima mais concorrencial), aquela política não poderia deixar de ter um forte impacto negativo, com a tendência crescente, sobretudo desde final dos anos 1990, para a estagnação económica e o agravamento ou manutenção de desequilíbrios macroeconómicos profundos – com destaque para o corrente e o público. Em geral, os progressos da produtividade, também foram extremamente lentos no período e não permitiram recuperar atrasos, em certos casos históricos. A partir de 2008, com a crise económica e financeira internacional, a situação da economia portuguesa que já padecia de fortes debilidades estruturais e conjunturais, agravou-se fortemente com o aumento da dívida pública e outros indicadores da crise como por exemplo, as falências no setor bancário e os seus enormes custos para o erário público. Em 2011, o governo português viu-se compelido a aceitar, pela terceira vez

22 Veja-se o caso da relação entre política fiscal e a tendência para a apreciação da taxa de câmbio real em Badia e Segura-Ubierno (2014).

desde o final da década de 1970, as condições de um resgate financeiro internacional, a fim de poder continuar a financiar as suas atividades em condições regulares. Mas, a “fuga” para a lógica do resgate e da assistência financeira foi também a “fuga” a enfrentar os desafios estruturais que se perfilam diante da economia portuguesa, em particular em termos de reforço da competitividade e da inovação, concentrando-se essencialmente em aspetos conjunturais e de “navegação à vista” (Silva, 2012a). Seja como for, a economia portuguesa também tem potencial, designadamente nas suas relações externas e, depois de uma tão longa estagnação e incapacidade para superar as dificuldades, e tendo chegado ao ponto a que chegou, uma inversão mais promissora acabará por ocorrer, mais cedo ou mais tarde.

Evidentemente, não é nossa intenção finalizar este ponto apresentando um catálogo de medidas conducentes a um maior aproveitamento e benéfica articulação das relações bilaterais. As duas economias deverão partir das suas vantagens comparativas e da experiência adquirida na internacionalização. *Grosso modo*, a economia brasileira baseia-se nos seus recursos, vastos e variados, que, em alguns casos evoluíram para níveis elevados de competitividade e afirmação internacionais (e.g., agricultura e aeronáutica); a economia portuguesa evidencia vantagens em certos setores, em particular serviços, e dispõe de um número bem mais limitado de recursos. Devido à dinâmica empresarial, ganhos mútuos acrescidos podem ser extraídos por exemplo de áreas como a energia (Eiras, 2013) ou da aeronáutica (Cechella *et al.*, 2014), rumo a níveis mais avançados de entrelaçamento que permitam criar *clusters* e maior participação conjunta em cadeias de valor globais, tirando partido das maiores facilidades de integração.²³ O que deve ser sublinhado é que, depois de duas décadas de relacionamento económico mais intenso, de um ponto de vista histórico, torna-se necessário refletir sobre o caminho percorrido e estabelecer orientações mais claras e detalhadas de convergência, adaptadas às circunstâncias e à sua evolução, que permitam otimizar estas relações, aproveitando todo o seu potencial.

Conclusão

Com os anos 1990 e a chegada do séc. XXI iniciou-se uma nova página das relações económicas entre Portugal e o Brasil. O processo deve ser claramente associado à maior circulação geral de bens, serviços e fatores, induzida pela globalização e a integração regional, dando-lhe solidez e continuidade. Neste ambiente, com um clima mais concorrencial à escala mundial, os agentes económicos procuram tirar partido das mais diversas vantagens que possam usufruir, incluindo com países e regiões relativamente distantes. O contraste é claro com o que se passou em várias

23 Um dos últimos investimentos importantes brasileiros em Portugal foi realizado no setor da saúde, em dezembro de 2013, com a aquisição da HPP Saúde pela Amil Participações no valor de 109 milhões de USD (em *Boletim Raio X dos Investimentos*, FIESP – CIESP).

décadas do meio do séc. XX, quando as relações políticas e diplomáticas entre os dois países eram por vezes intensas, mas acompanhadas de raquitismo comercial e financeiro (Sousa, 2012), isto é, sem substância económica. Naturalmente, a evolução ao longo das últimas duas décadas não foi linear e os fluxos desenvolveram-se de forma desigual, mas o facto de as conjunturas decorrentes do ciclo económico raramente terem coincidido nos dois países não tirou força a esta dinâmica bilateral. Em particular, deve ser destacado o papel dos investimentos portugueses e brasileiros que, apesar das vicissitudes que alguns deles têm passado, deram outra dimensão estratégica ao processo, como foi aliás sublinhado por vários autores que se debruçaram sobre o assunto.

Este artigo provou que, durante as últimas duas décadas, as relações económicas entre Portugal e o Brasil se desenvolveram e fortaleceram em várias direções. Mostrou-se também que existe uma base teórica consolidada que explica o novo curso do processo bilateral. Não se quer aqui sobrestimar o potencial da economia brasileira, por exemplo aceitando sem discussão a lógica de crescimento algo linear atribuída aos BRICS na primeira década dos anos 2000, estamos conscientes dos grandes desafios que tem pela frente no sentido da sua transformação qualitativa. Aliás, como o próprio caso português evidenciou desde os anos 1990, dar com sucesso estes saltos qualitativos está longe de poder ser considerado um dado adquirido. Seja como for, Portugal à sua escala e com os alertas apropriados é provavelmente o país que está em melhores condições de tirar partido da ascensão internacional brasileira e tem tudo a ganhar se o fizer ao abrigo de uma visão estratégica e não de uma lógica de retalho.

Referências

- Acemoglu, D. e Robinson, J. A. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. London: Profile Books.
- Badia, M. M. e Segura-Ubiergo, A. (2014). "Real Exchange Rate Appreciation in Emerging Markets: Can Fiscal Policy Help?", *IMF Working Paper*, WP/14/1, International Monetary Fund.
- Baer, W. (2009). *A Economia Brasileira*. 3ª edição revista, ampliada e atualizada. São Paulo: Nobel.
- Baumann, R. (2010). "Brazilian external sector so far in the 21st century". *Revista Brasileira de Política Internacional* 53, Special edition, pp. 33-53.
- Bergeijk, P. A. G. van (1996). "The significance of political and cultural factors to international economic relations", em C. P. Japma e A. Rhoen (eds.) *International Trade: A Business Perspective*. London: Longman/Open University of Netherlands, pp. 195-202.

- Bergeijk, P. A. G. van (2009). *Economic Diplomacy and the Geography of International Trade*. Cheltenham/UK: Edward Elgar.
- Butter, F. A. den (2012). *Managing Transaction Costs in the Era of Globalization*. Cheltenham/UK: Edward Elgar.
- Caldas, M. P. (2006). "Conceptualizing Brazilian Multiple and Fluid Cultural Profiles". *Management Research* Vol. 4, n.º 3, pp. 169-180.
- Campanario, M. de A., Stal, E. e Silva, M. N. da (2012). "Outward FDI from Brazil and its Policy Context, 2012". *Columbia FDI Profiles*, Columbia University: Vale Columbia Center on Sustainable International Investment.
- Carvalho, A. F. S. (2013). *M&A as the Portuguese route to Brazil*. Relatório de projeto, "Master Degree in Management", Nova – School of Business and Economics, Lisboa.
- Cechella, C. (2009). "Os investimentos brasileiros em Portugal: um estudo de três casos", em J. R. Silva e A. C. Q. Barbosa (eds.), *Estado, Empresas e Sociedade: Um mosaico luso-brasileiro*. Lisboa: Edições Colibri, pp. 131-147.
- Cechella, C. (2011). *A Globalização e a Internacionalização das Empresas Brasileiras em Portugal*. Cascais: Principia.
- Cechella, C. e Silva, J. R. (2013). "A internacionalização da Embraer: A importância da localização em Portugal", em J. R. Silva e A. C. Q. Barbosa (eds.), *Desafios Econômicos e Gerenciais das Relações Luso-Brasileiras: Uma Década em Perspectiva*. Lisboa: Edições Colibri, pp. 147-160.
- Cechella, C., Franco, G. H. B., Silva, J. R. e Dentinho, T. P. (2014). "New dimensions of Brazilian economy internationalization: Portugal as a strategic location for EMBRAER's investments and their impact on the regional economy", *Revista Portuguesa de Estudos Regionais*, n.º 35, pp. 3-13.
- Cervo, A. L. (2012). *A Parceria Inconclusa: As Relações entre Portugal e o Brasil*. Belo Horizonte: Ed. Fino Traço.
- Cervo, A. e Magalhães, J. C. de (2000). *Depois das Caravelas: As Relações entre Portugal e o Brasil, 1808-2000*. Brasília: IBRI, Editora UnB.
- Cooper, R. N. (1980). *The Economics of Interdependence: Economic Policy in the Atlantic Community*. New York: Columbia University Press,
- Costa, C. G. (2005). *A Cultura como Factor Dinamizador da Economia: Os Investimentos Portugueses no Brasil*. Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas/Universidade Técnica de Lisboa.
- Costa, C. G. (2006). "Proximidade cultural e dinamismo económico: porque investem as empresas portuguesas no Brasil", *RAE – Revista de Administração de Empresas*, Vol. 46, Edição Especial Minas Gerais, pp. 35-47.

- Eichengreen, B. e Irwin, D. A. (1998). "The role of history in bilateral trade flows", em J. A. Frankel (ed.), *The Regionalization of the World Economy*. Chicago: NBER/The University of Chicago Press, pp. 33-57.
- Eiras, R. (2013). "Brasil: Os desafios da GALP Energia no novo mundo do petróleo", em J. R. Silva e A. C. Q. Barbosa (eds.), *Desafios Económicos e Gerenciais das Relações Luso-Brasileiras: Uma Década em Perspectiva*. Lisboa: Edições Colibri, pp. 263-270.
- Faria, A., Barros, A. M., Oliveira, D. e Infante, S. (2013). *As Relações Económicas de Portugal com o Brasil e a China*. Seminário da Licenciatura em Economia, Relatório Final Grupo 2.04, Ano letivo 2012-2013, Instituto Superior de Economia e Gestão/Universidade de Lisboa.
- Fernandes, C. M. A., Bandeira-de Mello, R. e Zanni, P. P. (2012). "O papel dos fatores políticos na internacionalização de empresas: o caso de Energias de Portugal (EDP) no Brasil", *Cadernos EBAPE.BR* Vol. 10, n.º 2, pp. 435-455.
- Fernandes, D. M., Nunan, C. e Peixoto, J. (2013). "Novas ondas atlânticas: Os movimentos migratórios entre Portugal e o Brasil nos primórdios do século XXI", em J. R. Silva e A. C. Q. Barbosa (eds.), *Desafios Económicos e Gerenciais das Relações Luso-Brasileiras: Uma Década em Perspectiva*. Lisboa: Edições Colibri, pp. 59-73.
- Fishlow, A. e Bacha, E. (2010). "Recent Commodity Price Boom and Latin American Growth: More than new bottles for an old wine?", *Working Papers* TD 03/2010, Itaú Unibanco Macroeconomic Research Department.
- Fonseca, C. S. (2010). "Intenções versus desempenho: O Brasil na política externa portuguesa". *Revista Brasileira de Política Internacional* 53 (2), pp. 49-69.
- Fonseca, M. J. M. da, Silva, J. R. e Menezes, A. M. F. (2009). "The internationalization of Portugal Telecom and its impact on the company's organizational structure". *International Journal of Engineering and Industrial Management* Vol. 1, n.º 1, pp. 209-230.
- Fonseca, M. J. M. da, Silva, J. R. e Menezes, A. M. F. (2011). *Internationalization under Strains: The Case of Portugal Telecom in Brazil from the Perspective of its Investments, Financial Performance and Returns*. Comunicação apresentada em "7th Iberian International Business Conference: Iberian Firms in a New World", ISEG, Lisboa, 7-8 de outubro.
- Fonseca, M. J. M. da, Teixeira, M. E., Silva, J. R. e Menezes, A. M. F. (2013). "Portugal Telecom no Brasil, 1998 a 2013: Dos primeiros tempos à experiência Vivo e à participação e fusão com Oi", em J. R. Silva e A. C. Q. Barbosa (eds.), *Desafios Económicos e Gerenciais das Relações Luso-Brasileiras: Uma década em perspectiva*. Lisboa: Edições Colibri, pp. 211-230.
- Grevi, G. (2013). "The EU and Brazil: Partnering in an uncertain world?", *CEPS Working Document* n.º 382, maio.
- Guedes, A. L. (2008). "Negócios internacionais: estratégias de investimento no contexto luso-brasileiro". *Comportamento Organizacional e Gestão* Vol. 14, n.º 1, pp. 29-43.
- Guedes, A. L., Wanderley, S. e Faria, A. (2013). "Governança e gestão internacional: Investimentos e participações acionárias no contexto luso-brasileiro", em J. R. Silva e A. C. Q.
-

- Barbosa (eds.), *Desafios Económicos e Gerenciais das Relações Luso-Brasileiras: Uma Década em Perspectiva*. Lisboa: Edições Colibri, pp. 95-112.
- Helliwell, J. F. (1999). "Language and trade", em A. Breton (ed.), *Exploring the Economics of Language*. Ottawa: New Canadian Perspectives/Canadian Heritage, pp. 5-30.
- Heydon, K. e Woolcock, S. (2009). *The Rise of Bilateralism: Comparing American, European and Asian Approaches to Preferential Trade Agreements*. Tokyo/New York/Paris: United Nations University Press.
- Hofstede, G. (1991). *Cultures and Organizations: Intercultural Cooperation and its Importance to Survival*. London: HarperCollinsBusiness.
- ICEP (2005). *Os Investimentos Portugueses no Brasil*. São Paulo: Delegação ICEP de São Paulo.
- Kalotay, K. (2012). "Does it matter who invest in your country?" *Columbia FDI Profiles*. Columbia University: Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, 30 de abril.
- Leal, C. M. (2012). *Os Investimentos das Empresas Portuguesas no Brasil: Uma Experiência de Diplomacia Económica?*. Porto: CEPESE/Fronteira do Caos (Editores).
- Magrinho, A. (2009). "Portugal e Brasil: Uma parceria para a economia global" em J. R. Silva e A. C. Q. Barbosa (eds.), *Estado, Empresas e Sociedade: Um Mosaico Luso-Brasileiro*. Lisboa: Edições Colibri, pp. 31-46.
- Martha Jr, G. B., Contini, E. e Alves, E. (2012). "Embrapa: Its origins and changes", em W. Baer (ed.), *The Regional Impact of National Policies: The case of Brazil*. Cheltenham/UK: Edward Elgar, pp. 204-226.
- Mendonça, A., (ed.) (2001a). *O Investimento Directo das Empresas Portuguesas no Brasil: Sectores, Tipo de Operações e Determinantes Fundamentais, 1996-1999*. Documento de Trabalho n.º 32, GEPE, Lisboa.
- Mendonça, A., (ed.) (2001b). *O Investimento Directo das Empresas Brasileiras em Portugal: Sectores, Tipo de Operações e Determinantes Fundamentais, 1996-1999*. Documento de Trabalho, n.º 33, GEPE, Lisboa.
- Mouta, P. M. G. (2012). *Portugal Telecom's Strategic Partnership with Oi: The Value Creation Potential*. Relatório de Projeto. "Master Degree in Management", Nova – School of Business and Economics, Lisboa.
- Peixoto, J. e Sabino, C. (2009). "Imigração brasileira em Portugal: Novas tendências", em J. R. Silva e A. C. Q. Barbosa (eds.), *Estado, Empresas e Sociedade: Um Mosaico Luso-Brasileiro*. Lisboa: Edições Colibri, pp. 149-165.
- Resende, P. T. V. e Cyrino, A. B. (2008). "The transnationalization of supply chain management: The experience of Brazilian industrial companies", em K. P. Sauvant (ed.), *The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets: Threat or Opportunity?*. Cheltenham/UK: Edward Elgar, pp. 32-54.
- Reto, L., (ed.) (2012). *Potencial Económico da Língua Portuguesa*. Alfragide: Texto Editores.

- Saraiva, J. F. S. (2000). "500 anos de relações entre Brasil e Portugal". *Revista Brasileira de Política Internacional* Vol. 43, n.º 1, pp. 189-191.
- Silva, J. R. (1990). "Luso-American economic relations and Portuguese membership of the European Community" em *Portugal an Atlantic Paradox: Portuguese/US Relations after the EC Enlargement*. Lisboa: Ed. Institute for Strategic and International Studies, pp. 77-139.
- Silva, J. R. (1994). "La nouvelle géopolitique de l'économie portugaise". *Lusotopie* Vol. 1, n.º 1-2, Junho, Éd. L'Harmattan, pp. 51-73.
- Silva, J. R. (1999). "Les relations économiques luso-brésiliennes au temps de la mondialisation". *Lusotopie* Vol. VI, pp. 55-89.
- Silva, J. R. (2000). "O factor linguístico na economia global". *Revista de Gestão e Economia* n.º 0, Universidade da Beira Interior, pp. 11-18.
- Silva, J. R. (2001). *Language Areas in the Global Economy*. Documento de Trabalho n.º 05/01, CEDIN, ISEG, Lisboa.
- Silva, J. R. (2002a). "Tberismo 'localista' ou internacionalização dinâmica? A identidade económica de Portugal na encruzilhada". *Lusotopie* Vol. IX, n.º 2, pp. 179-182.
- Silva, J. R. (2002b). *Portugal/Brasil: Uma Década de Expansão das Relações Económicas, 1992-2002*. Lisboa: Editora Terramar.
- Silva, J. R. (2005). "A internacionalização das empresas portuguesas: a experiência brasileira". *RAE - Revista de Administração de Empresas* Vol. 45, pp. 102-115.
- Silva, J. R. (2006). "As relações económicas luso-brasileiras após 1986", em A. Romão (org.), *A Economia Portuguesa 20 Anos após a Adesão*. Coimbra: Edições Almedina, pp. 551-572.
- Silva, J. R. (2008). *Internationalization Strategies in Iberoamerica: The Case of Portuguese Trade*. *Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)*, Project Documents collection, United Nations Publication, Santiago do Chile.
- Silva, J. R. (2012a). "Crise em Portugal e na Europa: O momento para repensar os caminhos da teoria e da política económicas" em J. R. Silva (org.), *Portugal, a Europa e a Crise Económica e Financeira Internacional*. Colecção Económicas, II Série, n.º 21. Coimbra: Almedina, pp. 159-180.
- Silva, J. R. (2012b). "Laços económicos com o Brasil: um imperativo estratégico para Portugal". *Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão* Vol. 11, n.º 2-3, pp. 2-20.
- Silva, J. R. (2013). "A integração mundial da pequena economia e o caso português", em J. C. Lopes, J. Santos, M. St. Aubyn e S. Santos (ed.), *Estudos de Homenagem a João Ferreira do Amaral*. Coimbra: Almedina, pp. 623-659.
- Silva, J. R., Fernandes, F. C. e Costa, C. G. (2003). "Empresas e subsidiárias portuguesas no Brasil: um panorama". *Prospectiva e Planeamento* Vol. 9, n.º especial, pp. 97-121.
-

- Silva, J. R. e Guerra, G. C. (2011). "O sector financeiro do Brasil face à crise internacional" em A. C. Q. Barbosa e J. R. Silva (eds.), *Economia, Gestão e Saúde: As Relações Luso-Brasileiras em Perspectiva*. Lisboa: Edições Colibri, pp. 101-124.
- Silva, J. R. e Barbosa, A. C. Q. (eds.) (2013). *Desafios Económicos e Gerenciais das Relações Luso-Brasileiras: Uma Década em Perspectiva*. Lisboa: Edições Colibri.
- Simões, V. C. e Cartaxo, R. M. (2012). "Outward FDI from Portugal and its policy context, 2012". *Columbia FDI Profiles*. Columbia University: Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, 17 de julho.
- Sousa, V. A. (2012). *Comércio entre Portugal e Brasil no Transcorrer do Século XX: A Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria do Rio de Janeiro*. Tese de Doutoramento apresentada na Faculdade de Letras da Universidade do Porto.
- UNCTAD (2013). *World Investment Report: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. New York: United Nations.