

FACULDADE DE ECONOMIA DA UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Programa de Doutoramento em Política Internacional e Resolução de Conflitos

Tese de Doutoramento

**OS CANAIS DE INTERMEDIÇÃO NÃO GOVERNAMENTAL NA
TRANSFORMAÇÃO DO CONFLITO SINO-FORMOSINO: O CASO DA
COMUNIDADE EMPRESARIAL TAIWANESE**



Jorge Tavares da Silva

Coimbra
Setembro de 2011

FACULDADE DE ECONOMIA DA UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Programa de Doutoramento em Política Internacional e Resolução de Conflitos

Tese de Doutoramento

**OS CANAIS DE INTERMEDIACÃO NÃO GOVERNAMENTAL NA
TRANSFORMAÇÃO DO CONFLITO SINO-FORMOSINO: O CASO DA
COMUNIDADE EMPRESARIAL TAIWANESA**

Candidato: Jorge Manuel Tavares da Silva

Orientação: Prof^a Doutora Maria Raquel Freire

Com o apoio da Fundação para a Ciência e Tecnologia (FCT)

SFRH/BD 38174/2007

**Coimbra
Setembro de 2011**

Índice

Agradecimentos	v
Lista de Figuras e Quadros	viii
Siglas e Acrónimos	ix
Introdução	2
Capítulo I	38
1. O DESPERTAR DAS INTERMEDIACÕES NÃO GOVERNAMENTAIS – DOS CONTACTOS INDIVIDUAIS ÀS DINÂMICAS COLECTIVAS	38
1.1. Introdução	38
1.2. As fraquezas do modelo estatocêntrico e o advento da ‘nova’ ou ‘mega’ diplomacia.....	41
1.3. Os contributos das Ciências Sociais para o campo da mediação de conflitos..	46
1.3.1. A diplomacia informal das interacções de <i>second track</i> ao sistema <i>multi-track</i>	56
1.3.2. Os canais de intermediação não governamental (CING).....	65
1.4. Conclusão.....	75
Capítulo II.....	78
2. AS POTENCIALIDADES DA INICIATIVA PRIVADA NA TRANSFORMAÇÃO DE CONFLITOS	78
2.1. Introdução	78
2.2. Da tradição militar ao impulso mercantil	80
2.3. As empresas em cenários de conflito: dinâmicas e actores	84
2.4. Os ‘homens de negócio’ como agentes da paz	97
2.5. Conclusão.....	110
Capítulo III.....	114
3. A ‘QUESTÃO DE TAIWAN’: O DILEMA DE UMA ‘SÓ CHINA’	114
3.1. Introdução	114
3.2. As vicissitudes histórico-culturais e a génese do conflito	116
3.3. Do estado de impasse à abertura de CING	129
3.5. As variáveis e os condicionalismos nas relações sino-taiwanesas	142
3.7. O novo quadro de cooperação entre Pequim e Taipé e o futuro das relações bilaterais.....	155
3.6. Conclusão.....	165
Capítulo IV	168
4. A VULNERABILIDADE DE TAIWAN NO SISTEMA INTERNACIONAL E O RECURSO A CANAIS DIPLOMÁTICOS NÃO GOVERNAMENTAIS.	168
4.1. Introdução	168
4.2. O isolamento político da ROC no sistema internacional.....	171
4.3. As dinâmicas políticas, económicas e sociais taiwanesas no quadro geral da diplomacia não governamental	180

4.3.1. Os ‘processos’ de mediação informais	186
4.3.2. As redes da sociedade civil.....	192
4.4. Conclusão.....	198
Capítulo V.....	202
5. A COMUNIDADE DE NEGÓCIOS TAIWANESA (CNT) NA TRANSFORMAÇÃO DO CONFLITO SINO-FORMOSINO.....	202
5.1. Introdução	202
5.2. O despertar da iniciativa privada e os condicionalismos políticos	207
5.3. Os <i>taishang</i> e os jogos de poder	215
5.4. O quadro geral dos factores de transformação da CNT.....	230
5.5. Conclusão.....	255
Capítulo VI	260
6. CONCLUSÕES	260
7. Bibliografia	270
8. Anexos	312

Agradecimentos

Por mais introspectivo e individual que seja uma investigação académica nunca fica a dever-se ao labor e engenho de uma só pessoa. Também esta tese está devedora da solidariedade, sacrifício e boa-vontade de muitos para que o percurso da investigação seguisse por uma via menos sinuosa e pudesse chegar com solidez ao seu final. Desde logo estou agradecido à minha orientora, Professora Doutora Maria Raquel Freire, pela sua pronta disponibilidade em acompanhar este trabalho, pelas oportunas sugestões e revisões que transformaram as dificuldades em oportunidades. Não posso também deixar de agradecer ao Professor Chung-Chian Teng, do Departamento de Diplomacia da Universidade de Chengchi de Taipé, pelas condições que me proporcionou para a elaboração do trabalho de campo. A ele lhe devo muitas das entrevistas que realizei para este trabalho, desde empresários, jornalistas e membros do Governo de Taiwan. Nesta universidade foi importante, para além dos contactos com personalidades chinesas e taiwanesas, a troca de impressões com um conjunto de académicos de renome internacional ali reunidos para a conferência *Peaceful Development and Deepening Integration in the Greater China Region*. Entre eles saliento os Professores Dennis Hickey, André Laliberté, Baogang Guo e David Fouquet. Agradeço o mesmo tipo de contributo ao Professor Doutor Dafydd Fell, da School of Oriental and African Studies (SOAS) da Universidade de Londres, incluindo também o fornecimento de conteúdos para investigação e o convite para participar na Escola de Verão do SOAS.

Aos colegas e docentes do Programa de Doutoramento em Política Internacional e Resolução de Conflitos da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra/CES-Centro de Estudos Sociais, devo os comentários, sugestões e cedência de material ao longo dos anos de investigação que contribuíram para o enriquecimento deste trabalho. Agradeço também à Professora Doutora Carmem Amado Mendes pelos conselhos e análise que fez a esta tese, e a todos aqueles que de forma directa ou indirecta me estimularam para avançar nesta investigação. Destaco neste último aspecto o Dr. José Luís Carneiro, orientador da minha monografia da licenciatura em Comércio Internacional e o Professor Doutor Armando Teixeira Carneiro, director do Instituto Superior de Ciências de Informação e Administração (ISCIA) de Aveiro. À Fundação para a Ciência e Tecnologia (FCT) devo todo o suporte financeiro para que a investigação fosse possível, incluindo o apoio na participação em conferências internacionais, na elaboração de *papers* de enriquecimento da temática central da investigação e a realização de entrevistas *in loco*. Aos meus pais os apoios incondicionais e pronta disponibilidade às muitas exigências de um descendente de espírito quase sempre inconformado. Finalmente, uma palavra de apreço muito especial à minha mulher, Débora Lopes e ao meu filho, Tomás Tavares, pela tolerância, estímulo e amor que me proporcionaram ao longo destes últimos anos tornando o prejuízo da minha ausência um fardo mais leve de suportar na consciência.

Nota do Autor

Em 1958, o Governo chinês anunciou o estabelecimento do *hanyu pinyin*, um sistema de transliteração dos sons do mandarim para as línguas românicas. Neste trabalho, nas referências a nomes e lugares de origem chinesa usamos o referido sistema, no entanto, em alguns casos optámos por manter as versões anteriores, especialmente o sistema *wade-giles*, pelo facto das denominações serem mais amplamente conhecidas. Assim, aparece Mao Tsé-tung, em vez de Mao Zedong; Taipé, em vez de Taibei; Pequim em vez de Beijing, entre outras.

Lista de Figuras e Quadros

Figuras

- Figura 1** O Sistema de *Multi-track Diplomacy* e os Nove Níveis de interacção
- Figura 2** Esquema representativo das intermediações governamentais, quase-governamentais e não governamentais.
- Figura 3** Níveis de Análise do Meio Envoltente empresarial.
- Figura 4** Triângulo de Lederach e os Papéis dos Actores das ‘Comunidades de Negócios
- Figura 5** As Tendências da População Taiwanesa em Relação à unificação e independência.
- Figura 6** Representação do Quadro-geral das Interacções Formais, Informais e Não Governamentais no Estreito de Taiwan.
- Figura 7** As Condições e Variáveis com Influência nas Relações Económicas.

Quadros

- Quadro 1** Quadro Político de Taiwan e as Relações com a RPC
- Quadro 2** Participações e Estatuto de Taiwan nos Organismos internacionais mais Representativos

Siglas e Acrónimos

ACFIC	<i>All-China Federation of Industry and Commerce (Federação Chinesa de Indústria e Comércio)</i>
AIT	<i>American Institute of Taiwan (Instituto Americano de Taiwan)</i>
APEC	<i>Asia Pacific Economic Cooperation (Cooperação Económica da Ásia e do Pacífico)</i>
ARATS	<i>Association for Relations Across the Taiwan Straits (Associação para as Relações Através do Estreito de Taiwan)</i>
ARENA	<i>Alianza Republicana Nacionalista (Aliança Republicana Nacional)</i>
ARF	<i>ASEAN Regional Forum (Fórum Regional Asiático)</i>
ASEAN	<i>Association of Southeast Asian Nations (Associação de Nações do Sudeste Asiático)</i>
ASEM	<i>Asia-Europe Meeting (Encontro Ásia-Europa)</i>
BFA	<i>Boao Forum for Asia (Forum de Boao para a Ásia)</i>
CCTA	<i>Câmara de Comércio Americana de Taipé</i>
CCET	<i>Câmara de Comércio Europeia de Taipé</i>
CIFIT	<i>China International Fair for Investment and Trade (Feira Internacional para o Investimento e Comércio)</i>
CING	<i>Canais de Intermediação Não Governamentais</i>
CLD	<i>Conflitos de Longa Duração</i>
CNT	<i>Comunidade de Negócios Taiwanesa</i>
COI	<i>Comité Olímpico Internacional</i>
CPCNP	<i>Comité Permanente do Congresso Nacional Popular</i>
CSCAP	<i>The Council for Security Cooperation in the Asia Pacific (Conselho para a Cooperação de Segurança na Ásia Pacífico)</i>
ECFA	<i>Economic Cooperation Framework Agreement (Acordo-quadro de Cooperação Económica)</i>
ECPCC	<i>Escola Central do Partido Comunista Chinês</i>
EMN	<i>Empresas Multinacionais</i>
EPL	<i>Exército Popular de Libertação</i>
EUA	<i>Estados Unidos da América</i>
FAPA	<i>Formosan Association for Political Activity (Associação Formosina pela Actividade Política)</i>
FMLN	<i>Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (Frente Farabundo Martí de Libertação Nacional)</i>
FUSADES	<i>Fundação Salvadorenha para o Desenvolvimento</i>
GAM	<i>Gerakan Aceh Merdeka (Movimento Aceh Livre)</i>

GVSRC	Centro de Investigação e Pesquisa de Análises Globais
KMT	<i>Kuomintang</i> (Partido Nacionalista Chinês)
MAC	<i>Mainland Affairs Council</i> (Conselho para os Assuntos da China Continental)
MEND	<i>Movement for the Emancipation of the Niger Delta</i> (Movimento para a Emancipação do Delta do Níger)
MTD	<i>Multi-track Diplomacy</i> (Diplomacia Multi-nível)
NATIM	<i>National Association of Taiwan Investment on the Mainland</i> (Associação Nacional do Investimento de Taiwan no Continente)
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONG	Organização Não Governamental
OMT	Organização Mundial do Trabalho
ONU	Organização das Nações Unidas
PCC	Partido Comunista Chiês
PAFTAD	<i>Pacific Trade and Development Conference</i> (Conferência pelo Desenvolvimento e Comércio Livre na Ásia)
RAE	Região Administrativa Especial
RDA	República Democrática Alemã
RIC	Resolução Interactiva de Conflitos
ROC	<i>Republic of China</i> (República da China)
RPC	República Popular da China
RSE	Responsabilidade Social das Empresas
SEF	<i>Straits Exchange Foundation</i> (Fundação para os Intercâmbios no Estreito)
SRBM	<i>Short-range Ballistic Missiles</i> (Mísseis Balísticos de Curto Alcance)
TAO	<i>Taiwan Affairs Office</i> (Gabinete de Assuntos de Taiwan)
TBA	Taiwanese Business Associations (Associações de Negócios de Taiwan)
TCCNA	<i>Taiwanese Chamber of Commerce of North America</i> (Câmara de Comércio Taiwanesa na América do Norte)
TDM	Tratado de Defesa Mútua
TECRO	<i>Taipei Economic and Cultural Representative Office</i> (Gabinete de Representação Económica de Taipé)
TRA	<i>Taiwan Relations Act</i> (Acto para as Relações com Taiwan)
UFD	<i>United Front Department</i> (Departamento das Organizações de Frente)
URSS	União das Repúblicas Socialistas Soviéticas
WUFI	<i>World United Formosans for Independence</i> (União Mundial de Formosinos pela Independência)
ZEE	Zona Económica Especial

Introdução

*“The only way to solve a conflict at any level
of society is to sit down face to face and talk about it”*

John W. McDonald

Presidente do Institute for Multi-track Diplomacy

(McDonald e Zanolli, 2008: 207)

É inquestionável que o sistema internacional é predominantemente composto por Estados-nação e que a diplomacia dominante é aquela que se estabelece de forma formal e oficial entre os diversos Governos. Fazem parte destas dinâmicas os discursos solenes, os encontros entre chefes de Estado, as regras de protocolo e etiqueta, a celebração de acordos e tratados entre representantes governamentais e a publicação de *white papers*, entre outros. No entanto, importa salientar que este não é o único canal por onde se estabelecem contactos diplomáticos, uma vez que os actores envolvidos podem não pertencer necessariamente à esfera governamental. Acontece que devido a contingências políticas, de segurança ou por necessidades estratégicas, desenvolvem-se também contactos entre actores através de canais informais e não governamentais. Assim, desde logo se percebe que mesmo entre membros de Governos ou destes para o exterior muitas dinâmicas são realizadas no âmbito da informalidade, sendo estas uma parte integrante da vida política e das dinâmicas internacionais. Numa extensão da diplomacia informal, para além das interacções que envolvem membros de Governos, num âmbito ainda mais restrito, destacamos os contactos que se estabelecem apenas entre actores não governamentais. Às dinâmicas desenvolvidas por estes decidimos atribuir a designação

de Canais de Intermediação não Governamental (CING)¹, as quais terão uma importância central nesta tese.

No seu conjunto, o domínio informal e não governamental, aparecem enquadrados no que se denomina por ‘nova diplomacia’, tendo um lugar de destaque num mundo em que os cidadãos e os grupos da sociedade civil tem vindo a ganhar poder de influência. O significado de ‘sociedade civil’ está longe de ser consensual perante a análise teórica e empírica que se faz à divisão das relações políticas (Estado, poder, Governo, etc.), económicas e sociais. Segundo o nosso entendimento aquela corresponde ao somatório de instituições, organizações e indivíduos divididos entre as famílias, o Estado e o mercado, verificando-se uma participação voluntária destes actores na defesa dos interesses comuns e na participação na vida pública (Anheier e List, 2006: 54-55). Em parte há uma complementaridade entre a noção de ‘cidadania’, aparecendo enquadrada entre os limites do poder do Estado e as forças do mercado. Na nossa abordagem, as comunidades de negócio e as empresas estão interligadas às restantes realidades na formação de um todo, manifestada na participação de muitos actores daquele domínio em acções de interesse colectivo. John Keane (2003: 1-2), sobre a possível emergência de uma sociedade civil global, revela-nos que esta surgiu da nova vaga de preocupações que assolaram a consciência de intelectuais no final da década de 1980. O autor refere-se a fenómenos como a Primavera de Praga (1968), o peso dos efeitos revolucionários dos meios de comunicação informatizados (a Aldeia Global de McLuhan), os novos

¹ A expressão ‘canais’ tem origem latina e refere-se ao desvio e transporte de água de um curso principal, que por analogia aqui se entende como desvio do fluxo diplomático principal (oficial).

movimentos pela paz e pela ecologia, entre outros. As recentes revoluções no Norte de África (2010-2011), em especial na Tunísia, no Egipto e na Líbia, por exemplo, reflectem a vontade das populações em participarem activamente e voluntariamente no futuro político dos seus países. No nosso entender não são mais que claras manifestações de vontade por parte da sociedade civil. As dinâmicas individuais ou colectivas² desta natureza funcionam muitas vezes como factores de pressão à mudança, desmascarando injustiças e transformando cenários, tornando-se particularmente importantes em casos de conflitos internos, de longa duração, motivados por questões étnicas, religiosas ou de soberania. O mesmo acontece em relação aos novos desafios da segurança do mundo moderno, tais como o terrorismo, a propagação de doenças infecto-contagiosas ou a pirataria marítima. Mais do que apontar para acções reactivas sobre estes problemas e os seus efeitos, as novas tendências recaem na tomada de medidas preventivas, o que implica um trabalho de fundo sobre as causas e não sobre os efeitos. A ideia passa por usar o poder de transformação emanado de processos não-militares, com a inerente transferência de capacidade de influência e transformação para os actores civis, cujo envolvimento com os interlocutores do conflito é, por vezes, mais eficaz. Destacamos, por exemplo, o trabalho desenvolvido por Organizações Não Governamentais (ONG) e grupos da sociedade civil na guerra israelo-palestiniana ou na antiga Jugoslávia (Hermann, 2006: 39-86; Stubbs, 2007: 215-228). Neste último caso, verificou-se que

² C. H. Cooley (1909) classifica e divide este tipo de grupos da sociedade civil por 'primários' e 'secundários'. Os primeiros, são pequenos, caracterizando-se por interações face-a-face. Podemos incluir a família, grupos de amigos e grupos de trabalho. Os segundos, são maiores e cada membro não interage directamente com os outros. Neste caso, temos, por exemplo, os sindicatos, as associações e outros organismos onde se esteja identificado com um sistema normativo e a partilha de um sentido de existência conjunta (Abercrombie *et al.*, 2006: 174-175). No capítulo III, a propósito do nosso estudo de caso, identificamos estes dois tipos de grupos.

apesar das divisões entre letrados, nacionalistas de baixa condição social e activistas anti-nacionalistas, algumas organizações regionais e locais foram bem sucedidas no estabelecimento de canais de comunicação entre ambos os lados. Desta forma, pessoas da ‘base’ da pirâmide social tiveram oportunidade de ser ouvidas e exercer influência sobre os indivíduos do ‘topo’ (Stubbs, 2007: 215-228). Notável também foi, entre muitos outros, o trabalho da Comunidade de Santo Egídio na transformação do conflito moçambicano. Esta organização foi determinante na criação de um processo de mediação que envolveu membros da FRELIMO (Frente de Libertação de Moçambique), da RENAMO (Resistência Nacional Moçambicana), observadores do Governo italiano, e o arcebispo da Beira (Mathews, 2002: 40). A Comunidade foi determinante na abertura de canais de comunicação entre as duas forças políticas rivais, tendo beneficiado ainda dos esforços de intermediação do Presidente Mugabe do Zimbabué e do apoio do empresário Tiny Rowland da empresa Lonrho. No seu conjunto, estas interacções conduziram ao acordo de paz de 1992 assinado em Roma (Mathews, 2002: 40-41).

O crescente aperfeiçoamento das técnicas que envolvem interacções informais e não governamentais, ficou muito a dever a trabalhos preliminares do campo da gestão e da economia, desde a década de 1940. Estas áreas partiram de análises feitas ao que na altura se considerou por ‘dualismo económico’, ou seja, a coexistência de duas economias distintas num mesmo país, uma tradicional e outra moderna, com diferentes níveis de desenvolvimento. Na mesma sequência, apareceu a noção de ‘dualismo social’ por Julius Boeke (1953: 4), no estudo às características socio-económicas da Indonésia. Este autor verificou a existência de uma diferença clara entre um sistema social ligado à

importação de bens e outro com raízes indígenas (Hardjono, 1983: 40). Estas análises sobre diferentes níveis de desenvolvimento e de actividades económicas acabariam por levar à identificação e estudo da economia real e da paralela. Paul Samuelson e William D. Nordhaus (1999: 405) chamam-lhe ‘economia subterrânea’, significando um conjunto de actividades que não são declaradas ao Estado. Entre elas inclui-se o jogo, a prostituição, o tráfico de drogas, o trabalho ilegal ou a troca de serviços. A designação ‘informal’ nasceria na década de 1970 por Keith Hart (1973: 61-89) na aplicação de um caso prático no Gana³, enquanto em 1972, um relatório da Organização Mundial do Trabalho (OMT) sobre pobreza e emprego no Quênia designava pela primeira vez o que consideraram ‘actividade informal’ (Bangasser, 2000; Sindzingre, 2006: 58-60; Kanbur, 2009). A partir desta fase o conceito alargou-se, libertando-se dos seus limites da actividade económica fora das contas nacionais, para se relacionar com todas as dinâmicas fora dos domínios do Estado.

Desta forma nasceu uma miríade de novos conceitos que de uma forma geral pretendem designar a mesma realidade: irregular, não observada, não oficial, escondida, na sombra, etc. Com a proliferação de novas terminologias tornou-se difícil enquadrar e classificar o que normalmente se designa por ‘formal’, ‘informal’, ‘não oficial’ ou ‘não governamental’ (Sindzingre, 2006: 58-60; Weissmann, 2008: 63). De forma a concentrar as ideias e os conceitos, cujo domínio diplomático tem uma focagem central, reveste-se de uma enorme importância a clarificação dos mesmos sob pena de as realidades que se

³ Hart (1973: 61) analisou em concreto as migrações dos Frafas, um povo do Gana, para as regiões urbanas e verificou como a baixa escolaridade, as poucas qualificações, os baixos salários, a inflação e o aumento dos requisitos nas contratações acabaram por conduzir a um aumento da informalidade.

pretendem observar aparecerem dispersas. Neste trabalho, em parte, vamos seguir a distinção feita por Douglass C. North (1990: 36-53), de que as dinâmicas formais são intencionais, direccionadas, escritas, compostas por regulamentos, Constituições e leis e têm um carácter mais imediatista. Pelo contrário, as dinâmicas informais procuram designar um tipo de diplomacia que, apesar de poder ser praticada por membros de um Governo, decorre num ambiente relaxado, não sujeito a regras rígidas ou protocolos que condicionam o comportamento dos intervenientes. As interacções ‘não oficiais’ ou ‘não governamentais’ são por nós entendidas como sinónimas e definem um tipo de diplomacia desenvolvida sem a permissão ou aprovação de uma determinada autoridade. Em contraste com a diplomacia formal, esta é sempre praticada por interlocutores que não pertencem à esfera governamental. Estas dinâmicas informais estão mais relacionadas com normas sociais, são auto-impostas pelos grupos da sociedade civil e não do exterior, sem serem escritas, mas regidas pelos costumes, tradições, códigos de conduta, normas de comportamento. Além disso, em vez de sujeitas a regras ou imposições imediatas, são adquiridas de forma gradual ao longo do tempo. De notar, para clarificar os conceitos, que ao nível dos Governos, por exemplo, se desenvolvem simultaneamente ou alternadamente dinâmicas formais e informais e que, frequentemente, as segundas se sobrepõem às primeiras. O que não se pode considerar é que alguma vez essas dinâmicas sejam ‘não governamentais’, a menos que os membros do aparelho actuem a título pessoal. Naturalmente que em determinadas situações a identificação do tipo de domínio em causa pode revelar-se uma tarefa árdua. Esta dificuldade talvez justifique que alguns autores prefiram classificar a esfera da

formalidade e informalidade como um continuum e até, em alguns casos, como um fenómeno de sobreposição (Kanbur, 2009; Weissmann, 2009: 64).

O presente trabalho de investigação vai recair não só na análise da diplomacia informal mas também na diplomacia não governamental, sendo ilustrado com um caso prático que pretende funcionar como um complemento à conceptualização teórica que abarca estes dois domínios. Escolhemos o conflito que divide a República Popular da China (RPC), com Governo sediado em Pequim, e a República da China (ROC), com Governo sediado em Taipé, também conhecido por ‘Questão de Taiwan’. A justificação da escolha resulta do facto de se tratar de uma problemática de cariz político, motivada por questões de soberania, onde simultaneamente se assiste a inúmeras interações de natureza informal e não governamental. Esta característica permite colocar em confrontação, num quadro de conflitualidade assumido, as imposições colocadas pelos Governos com a vontade expressa dos cidadãos. Trata-se de uma velha reminiscência da Guerra Civil Chinesa, que dividiu o Império do Meio na primeira metade do século XX, e um último episódio da Guerra Fria (1950-1989) num mundo dividido por duas superpotências (Silva, 2008: 321). A RPC, ao abrigo da sua política de unidade nacional, continua a não abdicar da incorporação da ilha nos seus domínios políticos, ao passo que a ROC resiste à tentativa de unidade nacional sem a democratização do processo, lidando com uma população dividida entre os integracionistas, os independentistas e os que defendem a manutenção do *status quo*. A verdade é que Taiwan se tornou num Estado *de facto*, por funcionar de acordo com as principais características apontadas pelo direito internacional, não o sendo *de jure*, por lhe faltar o reconhecimento necessário por

parte da maioria dos países⁴. Desde 1971 que a RPC substituiu a China nacionalista na Organização das Nações Unidas (ONU) e no sistema internacional como representante legítimo de toda a China, enquanto os insulares passaram a lutar contra o isolamento internacional votado pelas grandes potências. O conflito evoluiu de uma fase de ameaça militar latente, em que Pequim usou a retórica de ‘libertação de Taiwan’, mas quase total ausência de contactos, para outra de *détente*, num crescente apaziguamento do discurso e com consideráveis avanços nos diálogos entre as duas partes, embora sem nunca deixar de existir pressão militar.

A ‘Questão de Taiwan’ por ser considerada uma matéria de natureza interna para a RPC, aparece blindada às discussões formais directas entre as partes, bem como aos fóruns de discussão regionais promovidos pela Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN). Ao mesmo tempo, a ROC não consegue estabelecer negociações directas com Pequim numa base formal de Governo-para-Governo, mas apenas por intermediários, nomeadamente através dos diálogos SEF/ARATS. Por este motivo, as interacções informais e não oficiais têm um extraordinário valor neste contexto, embora muitas vezes o que as diferencia das dinâmicas dos interlocutores é apenas o estatuto dos mesmos. A verdade é que a informalidade está muito presente na diplomacia da Ásia Oriental e ajuda a explicar como apesar da corrida crescente ao armamento naquela região, esta se tem mantido sem confrontações significativas. A

⁴ A República da China (ROC), recebe actualmente o reconhecimento diplomático dos seguintes países: Burquina Faso, Gâmbia, São Tomé e Príncipe e Suazilândia em África; Belize, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Haiti, Honduras, Nicarágua, Panamá, Paraguai, São Cristóvão e Nevis, Santa Luzia, São Vicente e Granadinas, na América Central e do Sul; Vaticano na Europa e Kiribati, Ilhas Marshall, Nauru, Palau, Ilhas Salomão e Tuvalu na Oceânia.

nossa investigação vai seguir neste caminho, centrando-se nas capacidades de apaziguamento motivadas pelo aumento das interacções informais, sobretudo as não governamentais, em especial aquelas que são desenvolvidas pelas comunidades de negócios de Taiwan. De facto, as interacções económicas naquela região são das mais activas da Ásia e são particularmente interessantes de investigar pelo facto de terem conseguido ultrapassar as limitações políticas no contexto do conflito. Este fenómeno acabou por contribuir para uma crescente interdependência e integração, aproximando os dois povos quando os dois Governos mantêm relações difíceis. Também a situação de isolamento da ilha no sistema internacional é um factor que reforça a escolha deste caso, uma vez que as circunstâncias políticas acabam por contribuir para a intensificação das dinâmicas informais. Deste modo, este trabalho analisa o papel das dinâmicas não governamentais desenvolvidas pelo sector privado (*business*) na prevenção ou transformação de conflitos⁵. Assim, numa primeira análise, centramos a nossa observação no quadro geral das dinâmicas informais e não oficiais desenvolvidas naquele caso em concreto para depois, numa segunda fase, apontamos directamente para as dinâmicas da Comunidade de Negócios Taiwanesa (CNT), em especial as elites empresariais do território, analisando a sua relevância e influência na promoção da paz na região. Em suma, e em concreto, pretendemos analisar de que forma a CNT a operar na China e as dinâmicas económicas no Estreito contribuem para transformar o conflito de Taiwan. A questão obriga desde logo a várias reflexões. Por um lado, saber o que

⁵ Chamamos a atenção para o facto de neste trabalho darmos preferência à designação ‘transformação de conflitos’ em vez de ‘resolução de conflitos’, por entendermos que os conflitos violentos não se resolvem, antes, transformam-se (Lederach, 2003: 3-13; Francis, 2010: 1-37; Ramsbotham *et al*, 2005: 8-11). Além do mais, no âmbito da diplomacia informal, cujas acções são sempre analisadas a médio/longo prazo, justifica-se este entendimento de transformação face à conflitualidade ser parte integrante das sociedades e de aquilo que de facto podemos procurar evitar é que assumam formas violentas de expressão.

designamos por CNT e porquê considerar estes e não a comunidade de negócios chinesa a operar em Taiwan. Na verdade, tratam-se de dinâmicas com intensidades de negócio muito diferentes. Fruto das restrições dos consecutivos Governos de Taiwan ao investimento chinês, é sobretudo notório o fluxo de empresários da ilha para o continente, o mesmo acontecendo com os fluxos de investimento e de comércio. Por outro lado, torna-se também importante diferenciar e classificar as diversas dinâmicas privadas, variando das interacções de massas, reticulares e espontâneas da sociedade civil, às interacções processuais, conscientes e circunstanciais. As relações entre Taipé e Pequim estão a beneficiar deste intenso fluxo económico, num crescendo de confiança e reciprocidade dos ganhos, duas forças importantes para que haja um bom entendimento entre as partes. Neste estudo pretendemos incluir todas estas dinâmicas dos *taishang* – os homens de negócios de Taiwan a operar na China Popular – daí a utilização da designação de comunidade de negócios. No entanto, temos um particular interesse na elite empresarial taiwanesa, ligada sobretudo ao sector das novas tecnologias e com enorme potencial de envolvimento com os meios políticos na China Popular. Poderá o envolvimento desta elite com os quadros oficiais locais e até nacionais estar a contribuir para o apaziguamento das tensões? Pensamos que sim, tendo em conta a criação de condições para um estado de consciencialização colectiva e entendimento das duas partes, que não seria possível se ambos os lados não mantivessem este tipo de contactos. Mas é importante salvaguardar que nem todas as interacções desenvolvidas pelos empresários podem ter efeito positivo junto das autoridades e das comunidades locais. A procura de mão-de-obra barata pelos empresários formosinos é vista também por muitos chineses como exploradora de trabalhadores desfavorecidos e um potencial de conflitos

sociais. O registo de um conjunto de suicídios entre vários trabalhadores da empresa Foxconn em 2010 suscitou críticas na opinião pública chinesa e levou a um pedido de desculpas por parte do director da empresa, Terry Gou (China Daily, 2010a). Segundo a nossa percepção, o sector privado e as elites empresariais têm enormes potencialidades na pacificação da sociedade e ultrapassam em muito os potenciais efeitos negativos, através de acções de responsabilidade social das empresas (RSE), na melhoria das condições de vida, na criação de emprego, no desenvolvimento de infra-estruturas, em acções de *peacebuilding*⁶ e na interacção proactiva com as elites políticas.

O papel da diplomacia informal e não oficial ainda carece de muita investigação, estando numa fase que podemos caracterizar por preliminar no que concerne ao espaço da Ásia Oriental⁷. Além disso, no que concerne à sua eficácia, as opiniões dividem-se entre aqueles que a apontam como improdutiva e sem poder de actuação e outros, que a consideram determinante para a transformação dos conflitos. Em causa está, por exemplo, o facto de os interlocutores do domínio informal e não governamental estarem dependentes de apoios financeiros, os quais são frequentemente disponibilizados pelos Estados. Esta situação torna o trabalho dos actores não oficiais menos isento, pelo menos junto da opinião pública e dos intervenientes directos. Um aspecto importante na análise das dinâmicas não governamentais, são os diversos níveis e actores envolvidos nos

⁶ A expressão pode ser traduzida por ‘consolidação da paz’, num esforço que envolve a construção de infra-estruturas políticas, de segurança e económicas que possam proporcionar uma paz duradoura nas zonas atingidas por um conflito.

⁷ Definimos Ásia Oriental como o espaço geográfico que engloba o nordeste e o sudeste asiático, i.e., a China, a Coreia do Norte e do Sul, o Japão, Taiwan e os membros da Associação de Nações do Sudeste Asiático, os quais são o Brunei, o Camboja, as Filipinas, a Indonésia, o Laos, a Malásia, Singapura, a Tailândia e o Vietname.

processos de intermediação. De facto, em termos de capacidade de influência e de transformação dos contextos políticos é diferente quando estamos perante grupos da sociedade civil, associações ou membros de certas ‘elites de poder’⁸. No mesmo sentido, são diferentes as dinâmicas espontâneas e inconscientes da sociedade civil, em que se incluem actividades do dia-a-dia como o comércio, o turismo ou o culto religioso, de outras estruturadas, incluindo processos de mediação. De forma geral, podemos designar a diplomacia não governamental como um conjunto de contactos e dinâmicas comunicacionais, desenvolvidas entre indivíduos ou grupos sociais, fora da esfera governamental, independentemente do maior ou menor grau de conflitualidade (Silva, 2010: 163-179).

Neste trabalho, como já fizemos referência, destacamos as dinâmicas do mundo empresarial e o mundo dos negócios como factores de transformação de conflitos. Em sintonia com a divisão do universo não oficial ou governamental, estas interacções podem ser de natureza muito diversa, desde as intervenções individuais de membros da elite económica, de médias e pequenas empresas, de associações que as representam, em parceria com ONG, até aos movimentos mercantis espontâneos da sociedade civil. As actividades, por sua vez, também variam, desde as simples operações de compra e venda, passando pelo desenvolvimento de parcerias entre empresários e políticos chineses em determinados investimentos, na ajuda ao desenvolvimento, acções de responsabilidade social, filantropia, construção de infra-estruturas, participação em

⁸ As ‘elites de poder’ podem ser definidas como pequenos grupos de pessoas que controlam uma dose substancial de poder, riqueza, privilégios e têm acesso facilitado aos meios políticos e ao processo de decisão (Sociologies, 2008: 81).

eventos e convívios até aos processos de mediação. Estas dinâmicas são particularmente importantes para um conjunto de Estados ditos ‘irregulares’, o que de acordo com as linhas gerais da Convenção de Montevideu são aqueles que detêm um reduzido reconhecimento político no espaço internacional⁹. São exemplos a Somalilândia, o Sara Ocidental, a Abecásia, a Palestina ou Taiwan, como já fizemos referência, entre outros¹⁰. Limitados na sua acção diplomática devido aos condicionalismos políticos, os Governos não reconhecidos desses territórios recorrem habitualmente a canais de comunicação informais ou não governamentais. O aumento destas interacções, nos seus diversos níveis, tem dado origem a uma plêiade de novos conceitos que, apesar de no geral focarem as mesmas dinâmicas, são menos inclusivos e apresentam variáveis de caso para caso; são eles: *citizenship diplomacy* (diplomacia de cidadania), *second track* (segundo nível), *multi-track diplomacy* (diplomacia multi-nível), *problem-solving workshops* (sessões de resolução de problemas) *interactive conflict resolution* (resolução interactiva de conflitos) e *back-channel diplomacy* (diplomacia de rectaguarda) entre outros (Azar, 2003: 23; Chigas, 2003).

⁹ Na designação completa da Convenção de Montevideu encontramos no seu artigo 1º os critérios tradicionais para a formação de soberania: uma população permanente, um território definido, um Governo e a capacidade de se relacionar com os outros Estados (Convenção de Montevideu sobre os Direitos e os Deveres dos Estados, 1933). Segundo o direito internacional existem duas teorias distintas sobre a atribuição de ‘reconhecimento’ a um determinado Governo ou Estado: a teoria constitutiva e a teoria declaratória. A primeira define o Estado como um sujeito de direito internacional público que para adquirir soberania necessita de ser reconhecido pelos outros. A segunda preconiza que o reconhecimento é um acto voluntário, preenchendo os requisitos do artigo 1º da Convenção de Montevideu, necessitando apenas de uma declaração para que se torne sujeito de Direito Internacional Público (Dixon, 2007: 126-129; Raič, 2002: 28-33).

¹⁰ Ainda que muitas vezes os processos sejam mais políticos do que jurídicos, os países com limitações de reconhecimento internacional são de dois tipos. Em primeiro lugar, aqueles Estados que apresentam o domínio completo ou parcial do território reivindicado, tendo portanto um Governo autónomo *de facto* e declaram o direito de independência. Em segundo lugar, aqueles que apesar de não possuírem o domínio sobre o território reivindicado, recebem o reconhecimento de pelo menos um Estado reconhecido, sendo portanto uma reivindicação *de jure*. Segundo Malanczuk (1997: 88-89), não se deveria falar, em primeiro lugar, em reconhecimento de Estados mas em reconhecimento de Governos ou do poder.

O fenómeno da diplomacia informal despertou durante a Guerra Fria, particularmente no contexto de confrontação de poderes entre a União Soviética (URSS) e os Estados Unidos da América (EUA), mas ganhou ainda maior expressão depois do seu final. Um exemplo disso foi a cooperação espacial informal que se estabeleceu entre aquelas duas partes apesar da enorme disputa (NASA, 2011). Com o enfraquecimento do comunismo emergiu na cena internacional um novo tipo de activismo que tem colocado os cidadãos, as fundações privadas, as empresas, universidades e as ONG a partilharem muitas tarefas que anteriormente pertenciam apenas ao domínio dos Estados. De uma forma geral, podemos dizer que a abertura de CING normalmente contribui para a criação de pontes de compreensão entre comunidades ou sociedades em desacordo tendendo para aumentar a confiança, corrigir incompreensões e alterar mentalidades acerca de como é o ‘outro’. O crescente protagonismo dos cidadãos nos assuntos de interesse público pode ser visto, por exemplo, no recente projecto de ‘Grande Sociedade’ desenvolvido por David Cameron, no Reino Unido, o qual pretende descentralizar o poder, colocando pais e professores a dirigir as escolas, médicos a eleger os responsáveis dos hospitais, eleitores a escolher chefes de polícia, e assim por diante (Micklethwait, 2010: 10). E pode ver-se em muitos outros domínios, como por exemplo nas operações de manutenção da paz hoje desempenhadas por entidades diversas para além dos Estados, quer colectivas quer individuais, dando força à máxima de que “a paz não é estabelecida entre líderes, mas entre povos” (Garrison e Philips, 1989: xiii; McDonald, 1993). A responsabilização junto da opinião pública é um dos factores que pressiona os países e as organizações a mudar, muitas vezes face à divulgação de mensagens através de redes

sociais. Como refere Parag Khanna (2011: 25), “a vergonha tem alcançado muitas vitórias”. Não existindo uma constituição global, a informalidade ganha preponderância em vez da lei. Assim foi para acabar com a escravatura no século XIX, convencer a Dow Chemical a parar de produzir napalm durante a Guerra do Vietname, obrigar a McDonalds e outras cadeias alimentares a declarar o teor de calorias na comida, forçar a Nike e a Levis a melhorar as condições de trabalho nas suas fábricas, forçar os fabricantes de cigarros a publicitar os perigos para a saúde dos seus produtos, embaraçar publicamente alguns líderes políticos europeus de visita à China para a abertura dos Jogos Olímpicos quando confrontados com a repressão de tibetanos, pressionar os Estados do Golfo Pérsico a trocar crianças por robots nas corridas de camelos e algumas firmas de Wall Street a travar os pagamentos exorbitantes a alguns executivos (Khanna, 2011: 26).

O nosso objectivo passa por verificar se os processos e redes de natureza não oficial serão capazes de provocar um efeito positivo no quadro de segurança regional. Estas interacções correspondem a uma segunda via comparativamente às dinâmicas exclusivamente estatocêntricas estabelecidas a nível governamental, oficiais e formais, também designadas por *track one*. Os actores oficiais – membros do Governo, representantes de organizações governamentais e Governos terceiros – possuem maiores recursos, estatuto e poder, dispondo de capacidade para intervir militarmente, apoiar processos de paz e outros acordos juntamente com equipas de manutenção de paz, conceder ou retirar legitimidade, fornecer ajuda, promover o comércio ou conceder empréstimos, entre outros (Hottinger, 2005). Pelo contrário, as partes não

governamentais são menos ameaçadoras para os grupos armados, o que lhes concede uma maior flexibilidade fruto da não oficialidade. Não tendo objectivos políticos a não ser os que se cingem aos contornos do conflito, podem revelar uma maior imparcialidade, possibilitado o envolvimento com um grande número de actores e interagindo com os membros oficiais. Trata-se de dar resposta à necessidade de deslocar a diplomacia e a mediação para o nível do indivíduo, podendo envolver mediadores, facilitadores ou formadores de diferentes nacionalidades e estratos sociais. Importa salientar, no entanto, que os processos e redes informais são parte de um sistema que funciona quase sempre inter-relacionado com a esfera oficial, o que nos obriga a olhar para este tipo de dinâmicas de forma global. Uma das características evidentes da diplomacia informal e não oficial é a multiplicidade de actores e práticas que a compõem. Assim, podemos encontrar muitas vezes elementos governamentais na sua qualidade de independentes juntamente com outros não oficiais, entre académicos, jornalistas, empresários, líderes religiosos ou desportistas. Foi por este motivo, aliás, que Louise Diamond e John W. McDonald (1996) desenvolveram o conceito de Diplomacia Multi-Nível (MTD), procurando incluir no mesmo sistema as esferas oficiais e não oficiais e todos os actores possíveis em acções de *peacebuilding* (Notter e Diamond, 1996: 1).

Um dos pontos de análise mais importantes de empreender é a análise das razões que motivaram o aparecimento e desenvolvimento da diplomacia informal e dos CING nas dinâmicas diplomáticas. Desde logo, percebemos que este fenómeno acompanhou uma alteração de paradigma nas relações internacionais, em que as preocupações passaram a

centrar-se nas causas dos conflitos e na forma de os transformar e menos nos seus efeitos. Na prossecução deste objectivo, a diplomacia formal perdeu eficiência, por estar mais focalizada no tratamento rápido das questões, impondo soluções estanques sem atender às causas profundas. Começar e terminar guerras no passado era entendido como algo natural nas relações entre Estados e em qualquer dos casos sempre sob a lógica macro-política. Não era mais que um instrumento ao serviço dos Governos independentemente da vontade das pessoas. Encontramos inúmeros exemplos da tentativa de instrumentalização da guerra com vista à obtenção de dividendos políticos, na mesma linha do que afirmou Clausewitz (1968: 11), de que “a guerra é a continuação da política por outros meios”¹¹. Ao entender-se que “o homem é um animal político”, conforme assegurou Aristóteles (Yack, 1993: 62-70), não se estranha que a guerra fizesse parte integrante das sociedades. Em sentido oposto, a procura de soluções para a paz, de forma concertada e consciente, foi um processo relativamente recente. O jurista e historiador inglês Henry Maine (1988), atendendo a esta ideia referiu que “a guerra parecia ser tão velha como o homem, mas a paz foi uma invenção moderna” (Maine, 2000: 7; Howard, 2004: 13). Mesmo a designação ‘diplomacia’ apenas aparece em 1796, por intermédio de Edmund Burk, sendo antes ocasionalmente designada por, *négociation continuelle*, tal como foi denominada pelo cardeal Richelieu (Berridge, 2002: 1). Desde o século XIII que podemos falar de missões diplomáticas nas dinâmicas entre os estados italianos, mas esta era uma prática ainda muito pouco generalizada e

¹¹Em inglês: “*war is only a continuation of state policy by other means*”. Importa salvaguardar, no entanto, que a expressão original em alemão tem uma dimensão mais complexa e subtil do que revelam as palavras posteriormente traduzidas para inglês. A designação “*des politischen Verkehrs mit Einmischung anderer Mittel*”, refere que a guerra é a “continuação das relações políticas com a mistura de outros meios” (Keegan, 2006: 21).

espontânea. A negociação, por sua vez, não foi mais que um processo comunicacional, formal, que visou alcançar o entendimento entre as partes, podendo alterar atitudes, estabelecer compromissos e posições. A negociação foi oficialmente adoptada pelo sistema diplomático internacional apenas em 1919, o que demonstra uma consciência tardia para as técnicas de transformação de conflitos. Sendo apenas um dos instrumentos diplomáticos na resolução de diferendos, não é aconselhável aplicar as técnicas de negociação em determinados momentos do conflito. Segundo William Zartman (1995: 18), os conflitos, no seu processo de escalada, ao atingirem um determinado estágio de maturação (*ripeness*) atingem as condições necessárias para o desenvolvimento de um processo de negociação. Chama-lhes o *mutually hurting stalemate*, ou seja, uma fase em que se alcança uma consciência colectiva em que os interlocutores consideram que a continuação das hostilidades não trará qualquer benefício ou alteração à situação. Ao mesmo tempo, poder-se-ão criar as condições para o *mutually enticing opportunity*, ou seja, a criação de janelas de oportunidade que possam funcionar como factor de pressão positiva no avanço das negociações ou mediações (Zartman, 2005: 1-4; Zartman, 2000: 225-250). Por exemplo, o conflito de Aceh, na Indonésia, cujo estado de impasse estava há muito estabelecido, acabaria por beneficiar com o trágico tsunami de Dezembro de 2004. O Movimento Aceh Livre (GAM) face à enorme destruição e mediatismo da situação aproveitou para declarar unilateralmente um cessar-fogo, ao passo que o Presidente Yudhoyono prontamente enviou uma equipa de negociadores governamentais à Finlândia para se encontrarem com alguns líderes rebeldes no exílio (Huber, 2008: 20). Independentemente dos contextos e das fases onde possa surgir, a negociação passou a ser um importante instrumento na procura de harmonia entre os povos. Sob o ponto de

vista conceptual, a negociação entendia-se como uma actividade diplomática que visava resolver contenciosos, propor compromissos e transformar conflitos (Silva, 2000: 31). Os realistas vão olhando para ela como uma demonstração de poder e dos interesses e vontades das nações, muitas vezes recorrendo a instrumentos como os modelos de *problem-solving* ou da teoria dos jogos na optimização de variáveis (Druckman, 1997: 81- 124; Hopmann, 1996: 76-96), ao passo que os liberais olham-na como uma forma de reconciliar posições adversas através do diálogo e da capacidade de adaptação e compreensão humana. Desta forma é possível que cada cidadão se torne um potencial político (Saunders, 1999: 47-68). Ficaram famosos nos anais da história alguns processos negociais, como aqueles que envolveram os EUA e a União Soviética sobre o bloqueio de Berlim (1948-49); entre Kennedy e Khrushchev, sobre a instalação de mísseis em Cuba (1962), ou entre Carter e Khomeini, em relação à permanência de cidadãos americanos no Irão (1979-80). Em causa estavam matérias tão díspares como questões de segurança, de política monetária, de natureza económica, de defesa ou ambientais (Druckman, 1997: 81-82), em que a escolha do local, a forma e a selecção das palavras assumiram uma relevância extrema. Os processos mencionados desenvolviam-se directamente entre os intervenientes, muitas vezes recorrendo a subterfúgios linguísticos para esconder propósitos políticos. Talvez por este motivo, alguns autores preferam falar na ‘arte da diplomacia’, e já Maquiavel (1997: 89-91) dava extrema importância à astúcia diplomática alertando para como se deveria fugir dos adutores. Sobre a dissimulação do pensamento, neste domínio, o famoso diplomata francês Prince de Tayllerand (1891: 18), chegou a afirmar que “[L]a parole a été donnée à l’Homme pour déguiser sa pensée”.

Independentemente do maior ou menor grau de informalidade, tanto o domínio da mediação como da negociação estão consagrados no que tem sido classificado por ‘diplomacia preventiva’. Esta surgiu na década de 1960, embora a Carta das Nações Unidas (ONU, 1945) no seu artigo 1º já indicasse que para a manutenção da paz e da segurança internacional era necessário “tomar medidas colectivas eficazes para prevenir e afastar ameaças à paz e reprimir os actos de agressão”. Ainda que tenha aparecido pela primeira vez a propósito do conflito no Congo (1961), pelo então Secretário-Geral da ONU, Dag Hammarskjöld, foi sobretudo com *Uma Agenda para a Paz* (1992), de Boutros Ghali, que o conceito ganhou relevância:

The use of diplomatic measures to prevent disputes from arising between parties, to prevent existing disputes from escalating into conflicts and to limit the spread of the latter when they occur.

Percebe-se facilmente que há uma alteração estratégica entre os ‘construtores da paz’, que passam a desvalorizar a ‘cultura da reacção’ perante o eclodir de um conflito, para se centrarem numa ‘cultura de prevenção’, que vai ao encontro das razões que podem estar na sua origem (Wenger e Möckli, 2003: 1). Michael Lund (1996: 37) reforça o conceito de diplomacia preventiva indicando-a como acções que visam dissuadir os actores de ameaçar com o uso da força para resolver disputas:

actions taken in vulnerable places and times to avoid threat or use of armed force and related forms of coercion by states or groups to settle the political disputes that can arise from destabilizing effects of economic, social, political, and international change.

Em casos de conflitos como na Somália (1989), no Ruanda (1994), ou na Bósnia (1992) verificou-se que as missões de paz posteriores à deflagração da violência directa foram

muito mais difíceis de executar do que se tivessem sido desenvolvidas acções numa fase anterior. Nesse caso, ter-se-iam evitado avultados custos financeiros, instabilidade social e política e intervenções militares externas para contenção da violência. A aplicação de diplomacia preventiva, contudo, não está isenta de ambiguidades e problemas, tendo em conta que o conflito é uma condição muitas vezes inevitável, outras necessária e até benéfica. A gestão ou prevenção de um conflito implica um plano onde ficam estabelecidas prioridades e normas a seguir, assim como regras para a atribuição de recursos, criação de instituições e métodos para a tomada de decisões. Só quando estes métodos não estão devidamente aplicados e cuidadosamente seguidos o conflito pode ‘descontrolar-se’ e tornar-se violento (Zartman, 2001: 3). O conflito de Taiwan, por exemplo, é uma daquelas disputas que está assente num equilíbrio de forças mas que não evita que se tomem medidas de prevenção para que o *status quo* seja alterado. A perpetuação da situação actual poderá significar um estado de paz continuado, mas as circunstâncias podem vir a alterar-se num futuro próximo. Actualmente discute-se se a crescente modernização das forças armadas chinesas, parcialmente obscura, poderá ou não reverter a balança de poderes a favor de Pequim. A China tem o segundo maior orçamento de defesa do mundo, tendo em 2011 aumentado mais 12.7% em relação ao ano anterior num valor total de 91.5 mil milhões de dólares. Entre um conjunto de equipamentos mais modernos destacamos os mísseis DF-16, os quais para além de uma enorme capacidade destrutiva têm um alcance de mais de 1000 Km (Arthur, 2011: 48-53). O mais recente relatório do Pentágono (Departamento da Defesa dos EUA, 2011: 47-52), aponta para a continuada ameaça da RPC a Taiwan, tendo-se modernizado de forma a desenvolver operações militares mais flexíveis e rápidas. A China procurou

desmentir o Pentágono apoiando o seu discurso na ideia de que a modernização militar tem apenas carácter defensivo (China Daily, 2011b: 7). Em 2008, imagens de satélite mostraram que a China tinha construído uma enorme base naval subterrânea na ilha de Hainan. Segundo Drew Thompson (2010: 69), esta poderá ser uma base preparada para o lançamento de operações navais no Pacífico, a que podemos juntar uma intervenção junto ao Estreito de Taiwan. No entanto, desde 1979 a China não tem uma intervenção militar no exterior e não tem na sua linha identitária uma tradição expansionista. Além da sua política de unidade nacional, a RPC tem procurado defender a sua costa e as linhas de comunicação marítima por onde chegam ao seu território os recursos naturais africanos e do Médio Oriente, entre outros. Tal como refere Robert Kaplan (2010a: 22-41; 2010b: xiii) demografica e estrategicamente, o Pacífico será o novo centro de poder para o século XXI. Os chineses depositam neste espaço geográfico uma importância geopolítica muito grande e desta forma vão alargando a sua área de influência. Em parte parece estar em causa o domínio de todo aquele espaço geográfico e a extensão à costa chinesa, incluindo a ilha de Taiwan.

Para o presente projecto de investigação e de forma a dar resposta às questões previamente levantadas, metodologicamente utilizámos, em primeiro lugar, uma recolha criteriosa de dados de natureza qualitativa, não só através do levantamento de fontes primárias (entrevistas a empresários taiwaneses, membros do Governo de Taiwan, jornalistas, académicos e representantes oficiais da RPC, documentos oficiais, legislação, *white papers*, notícias), realizada em Taiwan, na China, em Portugal e no Reino Unido, mas também através de uma criteriosa selecção de fontes secundárias

(bibliografia especializada, relatórios internacionais). Importa salientar, antes de mais, que ao contrário das ciências aplicadas, o conhecimento da área das ciências sociais está confinado à análise não mensurável da interpretação e sistematização dos factos encontrados pelo autor. Partindo deste pressuposto, quanto às fontes secundárias, foi nossa intenção reforçar e aprofundar a análise teórica deste trabalho com um conjunto de dados qualitativos que ajudassem a enquadrar o estudo de caso. As entrevistas visaram dar consistência e compreensão sobre as dimensões do conflito, as raízes históricas, a matriz social e a sua natureza, alargando o campo de observação a vários actores. Destacamos as que realizámos a alguns homens de negócio de Taiwan, a quase totalidade sujeita a regras de confidencialidade. Os diversos pontos de vista ajudaram a testar hipóteses e chegar a argumentos específicos sobre a questão de partida: podem as interacções económicas dos empresários taiwaneses ajudar a transformar o conflito sino-formosino? A nossa percepção inicial aponta para o facto de quanto maior for a deslocalização de empresários taiwaneses para a China e aumentar o comércio no Estreito maior parece ser o entendimento entre os dois povos. Da mesma forma, o crescente aumento das interacções dos *taishang* com o poder político na RPC parece estar a construir um clima de maior entendimento entre as partes. Estas hipóteses são consubstanciadas em indicadores importantes como a abertura de fronteiras, crescente interdependência, ligações directas de transportes, atenuação do tom do discurso político, aumento de turistas, realização de eventos e abertura ao diálogo.

Enquadramento teórico-analítico

O presente estudo segue predominantemente a teoria liberal das relações internacionais, tanto na sua vertente política como económica, assente nos princípios da liberdade individual e na livre iniciativa. Esta teoria não só ajuda a perceber as linhas mestras dos fluxos socio-económicos verificados no nosso caso prático como ajuda a compreender o contexto internacional que o enquadra. Em parte seguimos o pensamento do político e panfletário inglês Thomas Paine (1776), nos princípios do liberalismo político, quando afirmou que o Governo é um ‘mal necessário’. Segundo este autor, as leis, os juízes, a polícia são necessários para a segurança da vida individual e da liberdade, mas o seu poder coercivo pode também virar-se contra ele (Paine, 1995: 6; Campbell, 2010: 19). O ideal seria criar um sistema que desse ao Governo o poder necessário para proteger a liberdade individual e simultaneamente prevenisse quem governa de abusar do poder. Em 1651, Thomas Hobbes, em *Leviathan*, argumenta que o poder absoluto do soberano acaba por ser justificado pelo consentimento do Governo, através de uma espécie de contrato social, que leva à obediência ao soberano em todas as matérias relacionadas com a paz e a segurança (Hobbes, 1951; Campbell, 2010: 19).

O indivíduo e as suas escolhas são um factor de análise importante neste trabalho, sobretudo no que concerne à sua capacidade transformadora de conflitos. Apesar de muitas vezes não disporem de recursos financeiros, estando antes associados a acções de voluntariado e outras, encontramos trabalhos notáveis de empenho e sacrifício pela

construção da ‘paz positiva’. Trata-se de um mundo de trabalho diário composto por dinâmicas informais, entre membros de famílias e vizinhos, clãs e comunidades, sem assistência, pagamento ou registo, mas vital para o bem-estar de todos os interessados (Francis, 2010: 12). Destacamos, em particular, o papel que pode desempenhar a iniciativa empresarial privada e as comunidades de negócios. Neste caso, para além do liberalismo político, seguimos também os princípios do liberalismo económico e dos paladinos da economia de mercado que, embora estando a passar por um reposicionamento face à crise económica internacional, têm também trazido enormes contributos ao desenvolvimento humano. Ainda que muitas vezes imperceptíveis e realizados de forma indirecta, as transacções comerciais, o desenvolvimento dos mercados e as melhorias das condições de vida têm funcionado como factores de apaziguamento de tensões em muitos cenários, como o caso que nos propomos analisar. Embora no contexto sino-taiwanês, as relações entre os actores sejam realizadas sob a lógica das relações de poder, como aliás, um pouco por toda a Ásia oriental ou no Sudeste Asiático, progressivamente as dinâmicas da sociedade civil têm vindo a condicionar as actuações dos Estados, agindo também muitas vezes em consonância, num tipo de relação Estado-sociedade. Na China, por exemplo, o poder do Estado impõe-se de forma absoluta na sociedade fazendo questionar se de facto o país tem uma sociedade civil. A verdade é que ao nível local, da mesma forma que o Estado tem separado progressivamente o domínio do Governo das empresas (pelo menos parcialmente), a reforma do sistema social ao nível local está a tornar-se também independente. A ideia é que as unidades de trabalho locais (conhecidas por *danwei*), que até agora eram responsáveis por essa gestão, estejam a libertar competências para grupos

comunitários. A distribuição de casas e a gestão do espaço, por exemplo, anteriormente gerida pelas *danwei*, é agora partilhada por novas organizações privadas (Lu, 2007: 186).

De uma forma geral, as dinâmicas da sociedade civil na Ásia não têm o mesmo nível de liberdade que encontramos nas sociedades ocidentais. Segundo o modelo ocidental, aquela refere-se a uma sociedade aberta na qual as suas instituições, os partidos políticos, os sindicatos, as empresas industriais independentes, os movimentos sociais, as religiões livres, os profissionais liberais, e as universidades autónomas, formam um conjunto com a consciência de que nenhuma possui um projecto social infalível, pelo que, são um bom teste aos limites de acção do Estado (Ooi, 2007: 67-68). Na Ásia, as estruturas políticas são mais do tipo ‘Estado-sociedade’, em que o primeiro representa a legítima experiência política e, dessa forma, o gestor da paz e da ordem social, continuando a delimitar o papel do activismo e a definir as esferas de competência dos ‘grupos de interesses’ não-políticos (Ooi, 2007: 68). Tem sido sobretudo na esfera económica onde mais se têm diluído as competências do Estado, fruto da crescente actividade económica e do fenómeno integrador da globalização. Segundo a nossa interpretação, as relações económicas e os contactos privados por elas impulsionados são um factor de integração e interdependência cujas dinâmicas implicam uma potencial promoção da paz. Seguimos a linha defendida por autores clássicos como Immanuel Kant (1995: 119-171) criador do conceito da ‘paz perpétua’, do comércio e dos valores republicanos, e de Adam Smith (2008: 271), paladino do modelo capitalista, o qual defende que a procura do interesse individual reverte a favor do interesse comum. Esta

escola ganhou forma sobretudo com o fim da Guerra-Fria, com o processo de descolonização, a abertura de fronteiras e a afirmação de actores não estatais. Seguimos o que se entende por 'paz liberal', aquela que apesar de não ignorar a existência dos Governos, defende o papel relevante dos actores não governamentais na construção de ambientes pacíficos. Parte-se da ideia de que as democracias nunca entram em guerra entre si, pelo que a paz liberal pressupõe um modelo de reconstrução e desenvolvimento para cenários de conflito baseado na experiência ocidental (Richmond, 2009: 1-6; Richmond e Franks, 2009: 3-10). Por esta razão, a aplicação deste modelo em determinados contextos não tem sortido o efeito desejado quando as necessidades locais não passam pela imposição de regras externas. Neste sentido segue-se a construção de um ambiente internacional assente no liberalismo económico, na intensificação das trocas comerciais, na propagação da democracia e na criação de instituições.

Em paralelo, ganham também importância dois outros conceitos: a paz positiva e a segurança humana. No primeiro caso, entende-se que a procura da paz não pode ficar confinada à formalização de acordos ou ao simples calar das armas, quando as raízes dos conflitos encobrem males muito mais profundos. A paz positiva, mais do que a ausência de violência física, centra-se na reestruturação dos relacionamentos nos grupos humanos, na criação dos sistemas sociais que servem as necessidades de toda a população e a transformação dos conflitos. Defende-se que a procura da justiça social, a integração e cooperação entre grupos humanos, são importantes para eliminar o que Galtung (1996: 2) considera por violência estrutural. Esta refere-se a uma forma de violência sistémica instalada numa estrutura social que prejudica as pessoas na tentativa de alcançarem as

suas necessidades básicas (Galtung, 1969: 167: 191). O racismo, nacionalismo ou a pobreza são algumas dessas formas de violência. No segundo caso, relacionado com o anterior, refere-se à passagem do indivíduo para o centro das preocupações da segurança, em vez da preocupação tradicional centrada nos territórios dos Estados. Não é mais do que a preocupação com a forma como as pessoas vivem, quanto livres são, quais as escolhas que lhes são dadas e qual o acesso que têm aos mercados e oportunidades que dispõem (ONU, 1994: 22-46; Duffield, 2006: 11-38).

Não menos importante, acompanhando a teoria liberal das relações internacionais são as noções de interação, integração e interdependência. Perceber a natureza da interação é entender como se processam os contactos e fluxos comunicacionais entre indivíduos capazes de alterar comportamentos e formas de ver a realidade. Quanto à interdependência, não é mais que a avaliação do custo para cada uma das partes no caso de se verificar um corte de relações. Quanto maior for esse custo maior será a sua dependência em relação ao seu parceiro. Trata-se de um conceito importante na nossa tese tendo em conta a avaliação da possível dependência de Taiwan à RPC com a deslocalização de empresas. A integração, por sua vez, é mais que um processo de união de partes anteriormente divididas, formando uma comunidade ou sociedade num mesmo espaço geográfico, que partilha interesses, sentimentos, atitudes e, eventualmente, instituições políticas. Os processos de integração são muitas vezes decididos por decisões governamentais, mas também por factores sociais, ou seja, os intercâmbios e dinâmicas entre indivíduos ou grupos fomentam a criação de comunidades ou sociedades autónomas e unidas. Este tipo de integração, que aparece frequentemente

nesta tese, vai funcionando sem carácter de obrigatoriedade ou formalização, embora o processo de Taiwan possa vir a ganhar uma natureza mais formal no futuro. Importa salientar que nos processos de integração, normalmente, como o caso da União Europeia, se conjugam factores de integração formais e não governamentais. Na Ásia Oriental, o aparecimento de iniciativas informais na década de 1970-80, como o *Pacific Asia Free Trade and Development Conference* (PAFTAD) contribuiu para a institucionalização da cooperação económica regional (Ball *et al*, 2006: 175). Os processos de integração contemporâneos têm sido favorecidos pela intensificação da actividade comercial, dos fluxos financeiros, do movimento de trabalhadores e de cidadãos em geral, assim como através da transferência de tecnologia (Bhagwati, 2004: 3).

Em boa verdade, a globalização significa muitas coisas para muitas pessoas, mas é inequívoca a sua característica de intensificação das relações sociais a uma escala planetária (Scholte, 2002: 12). Este é um factor que promove a interdependência e interacção entre as pessoas, impulsiona a comunicação, aumenta as trocas e o turismo, acabando por “comprimir os aspectos do tempo e do espaço das relações sociais” (Mittelman, 1996: 3). Os cidadãos passaram a usufruir, não só, dos novos meios de comunicação interpessoal, como aumentaram as suas capacidades de percepção do mundo. Neste sentido, Roland Robertson (1992: 8) aponta que a globalização tanto se refere à “compressão do mundo como à intensificação da consciência do mundo como um todo”. Para o fenómeno de compressão global, formação da consciência colectiva e de redução espaço-temporal, contribuíram definitivamente os avanços das tecnologias

de informação e comunicação. O sociólogo canadiano Marshall McLuhan refere na sua obra *The Gutenberg Galaxy* (1962: 31), que estas descobertas do campo electrónico têm vindo a criar uma nova dimensão entre todos os seres humanos, os quais passaram a viver simultaneamente sob a condição de uma espécie de ‘aldeia global’. O advento da internet, por exemplo, aumentou vertiginosamente as possibilidades de mobilização transnacional, ao renovar as formas de militância, de divulgação e de diálogo. Sobre a mesma matéria, Anthony Giddens (1991: 64) fala-nos da existência de uma *local transformation*, quando verificou que os acontecimentos locais eram influenciados por acontecimentos que ocorriam a muitos quilómetros de distância e vice-versa. Estes fenómenos além de aproximarem as pessoas, incitaram-nas a defenderem os interesses particulares e a fazerem leituras pessoais da realidade independentemente das vontades ou perspectivas políticas. A protecção do ambiente e a paz, entre outros desideratos, deixaram de se tornar questões meramente nacionais para passarem a ser questões de cidadania global. Ao mesmo tempo, num mundo dominado pelas trocas comerciais, os contextos de conflito podem beneficiar das dinâmicas mercantis, levando muitas vezes as pessoas ao contacto, ao diálogo e à interdependência. A criação e intensificação das redes de relações sociais do mundo contemporâneo podem até ser comparadas por analogia aos traços e pontos de intercepção do clássico jogo do galo. Aquelas linhas e pontos simbolizam os canais de passagem e de intercepção dos fluxos de diálogo capazes de moldar o pensamento e comportamento colectivo em toda a rede. Este fenómeno tem permitido aclarar imagens distorcidas, velhos fantasmas e a demonização do ‘outro’, muitas vezes formatadas e enraizadas na mente de pessoas de comunidades em desarmonia.

Mas outros fenómenos podem também justificar a ebulição da intercomunicabilidade entre indivíduos e o aparecimento das ONG ou seja, por inerência dá-se também uma progressiva diluição do domínio dos Estados, aqueles que marcavam o jogo de poderes no campo internacional desde os Tratados de Vestefália (1648). Para este cenário contribuiu a influência das políticas neoliberais sugeridas pela Escola de Chicago e implementadas na década de 1980 por Ronald Reagan e Margaret Thatcher, nomeadamente a desregulamentação internacional do sector financeiro capaz de o libertar das amarras dos Governos. Ambos os líderes políticos decidiram reduzir as políticas intervencionistas do Estado e aplicar outras de natureza neoliberal, muito inspiradas na escola da *public choice*, influenciada pelo prémio Nobel da Economia, James Buchanan (Allemand e Borbalan, 2002: 32). Gradualmente, o domínio político foi perdendo alguma importância e capacidade, a favor de uma nova força tecno-económica. Para os hiperglobalizadores, a esfera política passa a ser detida por novas estruturas de dimensão global, expressando-se por intermédio de redes em vez de estados (Steger, 2006: 66). Não seguimos necessariamente esta visão, porque pensamos que os Governos ainda são a peça fundamental na vida internacional, embora tenham de partilhar algum do protagonismo anterior com os novos actores da sociedade civil. A diplomacia, a transformação de conflitos e a ajuda ao desenvolvimento são algumas das áreas onde se encontram esforços conjuntos. Também se revelou importante o aparecimento de uma nova tipologia de conflitos, com incidência, sobretudo, nos territórios recém independentes, onde emergiram novas formas de violência, suscitadas por divisões

étnicas¹², políticas e religiosas, a que se juntam incompatibilidades ao nível da partilha de poder, e obrigam a soluções para lá das capacidades dos Estados. Enquanto no passado havia uma predominância de conflitos bélicos entre nações, com forças e objectivos militares bem demarcados, hoje encontramos um contexto multifacetado capaz de envolver terrorismo, instabilidade e violência indiscriminada, sem ultrapassar as delimitações geográficas dos Estados (Alpher, 2004: 8). Mary Kaldor (1999) denomina este novo tipo de conflitualidade armada de ‘novas guerras’, coincidindo com o desenvolvimento do fenómeno da globalização, num quadro internacional de crescente interdependência e de criação de redes económicas, políticas e sociais. Segundo Kaldor (1999: 90), estas não são mais que ‘guerras globalizadas’, que envolvem simultaneamente a fragmentação e a descentralização do Estado, e que Mark Duffield (2001: 13-14) acrescenta e caracteriza como sendo *network wars*, as quais ultrapassam em muito as competências governamentais.

Estas ‘novas guerras’, surgidas em cenários como a Bósnia, o Cáucaso ou o Kosovo, denotam uma certa imunidade aos efeitos da diplomacia tradicional, onde muitas vezes nenhuma das partes está interessada no desanuviar das tensões e onde chegam mesmo a ser criadas ‘normas de conflito’ que passam de geração em geração (Chigas, 2005: 123-125). O desenvolvimento da diplomacia informal vem mesmo responder a casos de uma certa hesitação, inércia e incapacidade demonstrada pelos governos em muitos contextos

¹² Não podemos considerar que as divisões étnicas e culturais no interior das comunidades sejam um factor inevitável para a eclosão de conflitos violentos, pois existem muitas sociedades que vivem em clima de paz consolidado, apesar da sua heterogeneidade de etnias, usos e costumes. James Fearon e David Laitin, dois académicos norte-americanos, identificaram dezenas de milhares de pares de grupos étnicos em África que pela natureza do tecido social reuniam condições para se envolverem em conflito armado, constatando contudo a sua duradoura convivência (Habyarimana *et al*, 2008: 138-150).

de conflito. Tal como o sociólogo Daniel Bell (1977: 132) referiu, “a nação tornou-se não só demasiado pequena para resolver os grandes problemas, como demasiado grande para resolver os pequenos”. O que se verificou foi que os Estados estavam muito vinculados aos interesses nacionais, à ameaça coerciva, à burocracia, e a um sistema de dominação masculinizado e de recompensa pela lealdade entre os seus praticantes (Davies e Kaufman, 2003: 4). As interações económicas são entre todas as que mais se destacam na vida das sociedades modernas, assim como o despertar do individualismo, aos quais se associa uma concepção utilitarista e materialista das construções políticas. Seguindo a lógica funcionalista, verificamos que a função precede a forma, e a alteração política é o resultado de sectores base da sociedade, motivados por dinâmicas individuais. Pensamos existir no contexto de Taiwan a mesma realidade, em que o motor económico tem ajudado a unir ambos os povos, seguindo a lógica dos interesses, tendendo posteriormente para uma comunidade de sentimentos (Ramos, 2005: 331)¹³. As relações humanas intensificam-se ajudando ao processo de integração, este construído segundo motivações sociais espontâneas e consentidas, em vez de ser agregado ou imposto pelas vontades políticas. ~

¹³ Segundo João Gomes Cravinho (2006: 36-40) existe uma diferença entre ‘comunidade’ e ‘sociedade’. De uma forma geral, as comunidades são caracterizadas por laços de afectividade, ao passo que as sociedades aparecem unidas por interesses comuns.

Estrutura do estudo

Esta tese é composta por uma introdução, cinco capítulos de desenvolvimento e uma conclusão. O tema principal, como temos vindo a fazer referência, centra-se na análise da denominada diplomacia informal e não oficial, em especial esta última, a que atribuímos a designação de canais de intermediação não governamental (CING). Começamos por analisar as linhas mestras de orientação do trabalho de investigação, onde pretendemos que o leitor fique familiarizado com as intenções do autor. Desde logo o principal argumento da tese, centra-se na ideia de que as interacções económicas desenvolvidas pela comunidade de negócios taiwanesa, incluindo a elite empresarial da ilha, estão a proporcionar condições muito favoráveis para a transformação do conflito.

No primeiro capítulo, centramos a nossa análise na origem e no contexto que tem favorecido a emergência das intermediações não governamentais, tanto ao nível individual, através da acção de personalidades da vida pública, como por grupos da sociedade civil e do mundo empresarial. Em grande medida é colocada em confrontação a dicotomia Estado e Sociedade, em que o fortalecimento do primeiro acaba por reduzir a acção do segundo, mas onde se encontram também muitas dinâmicas desafiadoras como pretendemos comprovar na exposição do nosso caso prático. Importante também é o contributo dado pela ciência e os seus pensadores para a evolução das técnicas de mediação, em especial aquelas que podem ser utilizadas em contextos informais. Falamos de contributos dos trabalhos de estudiosos como Ronald Fisher, Richard Burton

ou John McDonald, que vão desde a resolução interactiva de conflitos à diplomacia Multi-Nível entre outros. No segundo capítulo fazemos uma análise à capacidade do sector privado como factor de transformação de contextos, i.e., como possível construtor da paz, no que podemos designar de forma simplista por ‘a paz através do comércio’. Debruçamo-nos, em especial, nas empresas, nos seus recursos materiais e humanos, cujas dinâmicas se enquadram no contexto da globalização das economias. O capítulo seguinte (III) debruça-se sobre o estudo da ‘Questão de Taiwan’, a partir da análise do dilema de ‘uma só China. Trata-se de um conflito que vem do antigo quadro de conflitualidade da era da Guerra Fria, em que uma pequena ilha da Ásia Oriental está dividida entre a secessão, num cenário que pode levar à intervenção armada, e a integração na China continental. A análise da questão de Taiwan apesar de classificada pela China Popular como uma matéria do seu foro interno, acabou internacionalizada por força das circunstâncias e hoje é um tema que se reveste de uma actualidade extrema para a segurança da Ásia Oriental e até do mundo. Neste capítulo partimos da análise histórica e cultural que ajuda a perceber o enquadramento da ‘Questão’ e a interpretar o contexto actual, até chegarmos às principais variáveis e os caminhos do futuro. Não menos importante é explicar não só o contexto de isolamento a que a ilha está condicionada mas a importância das interacções não governamentais nesta situação e a forma como se têm processado. No quinto Capítulo, verificamos em concreto a comunidade empresarial taiwanesa, o contexto que favoreceu as interacções com a RPC, a tipologia dos actores deste sector e a natureza dos contactos. Em causa estão as diversas formas de socialização, os contactos com o poder político local e nacional e as iniciativas que envolvem os homens de negócio da ilha. Finalmente, numa breve súmula

apresentamos as conclusões do nosso estudo, explicando o papel dos homens de negócio, as principais alterações proporcionadas pelo sector empresarial taiwanês e as linhas orientadoras para o futuro das relações bilaterais.

Capítulo I

1. O DESPERTAR DAS INTERMEDIÇÕES NÃO GOVERNAMENTAIS – DOS CONTACTOS INDIVIDUAIS ÀS DINÂMICAS COLECTIVAS

1.1. Introdução

Uma das novas tendências no sistema internacional é a crescente abertura e intensificação de canais de intermediação informais e não governamentais. Este fenómeno resulta, em parte, de uma certa ineficiência da diplomacia estatocêntrica que, em alguns casos, tem até registado efeitos contrários. Torna-se particularmente importante quando aplicada no contexto das ‘novas guerras’. Referimo-nos a casos onde deflagram conflitos de longa duração¹⁴, de incidência no interior das fronteiras dos estados, motivados por questões étnicas, de soberania, religiosas, por sentimentos nacionalistas, com desequilíbrios socioeconómicos ou querelas de política regional (Hampson, 1996: 4). As problemáticas desta dimensão, enraizadas nas matrizes culturais dos povos, não se coadunam com respostas governamentais imediatistas. Antes, procuram soluções de longo prazo e com incidência nas causas profundas do conflito, numa abordagem transversal que parte da base da pirâmide social até ao topo. A verdade

¹⁴ Os conflitos de longa duração (CLD) são analisados e classificados por Edward Azar (2003: 15-30), sendo aqueles que assentam, grosso modo, na perpetuação de hostilidade e insegurança, na oscilação da intensidade do conflito, na ausência de perspectivas de resolução, e na profundidade dos seus efeitos e alteração da natureza dos mesmos.

é que a acção política descure muitas vezes necessidades básicas das populações, não toma em atenção as práticas de culto ou o acesso a recursos, que são sempre elementos inegociáveis para qualquer povo. As intermediações não governamentais, pelo contrário, desenvolvidas por actores não estatais, em ambientes de baixa pressão, discretos e seguros, sem intimidação jurídica ou coerciva, têm vindo cada vez mais a ganhar importância no quadro da transformação de conflitos. Estas interacções aparecem enquadradas na denominada ‘nova diplomacia’, em que ganham protagonismo novos actores da sociedade civil.

A abertura de CING são sobretudo importantes para os estados apelidados de ‘irregulares’, uma vez que lhes permitem interagir fora da esfera diplomática oficial recorrendo a organismos e representantes paralelos, alguns dos quais sob apertado secretismo. As dinâmicas não governamentais na sua maioria desenvolvem-se numa lógica de *bottom-up*, isto é, a partir dos níveis inferiores da sociedade civil até chegar às ‘elites de poder’, estas em menor número mas, normalmente, com maior capacidade de influência. Importa ressaltar que nem todas as interacções se podem enquadrar na denominada diplomacia de *second track*, pois esta refere-se de forma inclusiva a processos de mediação mais ou menos estruturados. Acontece que para lá destas interacções ‘conscientes’, encontramos também processos ‘inconscientes’, espontâneos, não estruturados desenvolvidos por actores da sociedade civil e que se revestem de enorme importância para a transformação dos conflitos. Mesmo o sistema MTD, aquele que mais se aproxima da nossa perspectiva global sobre as acções de *peacebuilding*, acaba por se restringir a fenómenos de mediação estruturados. Entendemos, no entanto,

que todas as dinâmicas têm um papel complementar para um mesmo objectivo, acabando por funcionar de forma sistémica, em que se inclui também as interacções governamentais. O acordo de Paz de Moçambique (1992), por exemplo, a que já fizemos referência, não contou só com o apoio da Comunidade de Santo Egídio, mas também da acção de um conjunto de outras entidades, incluindo Governos e membros da sociedade civil (Mathews, 2002: 40-41). De uma forma geral, as interacções informais funcionam como um factor de apaziguamento nas tensões entre as partes, estabelecendo pontes de compreensão, aumentando a confiança, corrigindo incompreensões, alterando mentalidades acerca de como é o 'outro'. O fenómeno ganhou expressão depois da queda do Muro de Berlim e do colapso do comunismo, altura em que emergiu na cena internacional um novo tipo de activismo que tem colocado os cidadãos, as fundações privadas, as empresas, as universidades e as ONG a partilharem muitas tarefas que anteriormente pertenciam apenas ao domínio dos Estados.

O presente capítulo vem ao encontro das principais razões que levaram a negociação e a mediação, que marcou as relações internacionais nos últimos dois séculos, a serem ultrapassadas pelas novas dinâmicas da sociedade civil. No fundo, procura-se verificar de que forma a diplomacia dita tradicional tem entrado em crise e está a ser suplantada pelo que Parag Khanna (2011: 3-29) denomina de renascimento de uma nova 'mega-diplomacia', baseada em consistentes coligações entre tecnocratas, executivos, filantropos, religiosos e activistas. Segue-se uma avaliação dos contributos académicos dados ao campo da diplomacia informal ou não governamental, nomeadamente a Resolução Interactiva de Conflitos (RIC), inicialmente conhecida por 'comunicação

controlada', (Fisher, 1997a: 239-272), os *problem-solving workshops* (PSW) ou ainda a diplomacia *multi-track* (MTD) (Diamond e McDonald, 1996). Ao mesmo tempo, ainda que todas a operar no mesmo campo de análise, importará colocar em confrontação estas teorias e técnicas da resolução de conflitos e a nossa própria concepção assente no conceito específico de 'canais de intermediação não governamental'. Finalmente, pretendemos analisar os diversos actores e níveis de envolvimento, desde os grupos da base social até às elites.

1.2. As fraquezas do modelo estatocêntrico e o advento da 'nova' ou 'mega' diplomacia

Segundo Hans Joachim Morgenthau (1993: 361), a diplomacia quando “termina em guerra falha o seu principal objectivo, i.e., a promoção do interesse nacional por meios pacíficos”. Trata-se de uma declaração reveladora da importância da construção da paz como objectivo primordial nas interações das nações. Todavia, importa salientar que esta afirmação apresenta uma perspectiva insuficiente face aos novos desafios da modernidade. Ela aparece confinada a uma visão tradicional das relações internacionais, herdada dos tratados de Vestefália, cujas dinâmicas estavam agarradas à *raison d'État*, sem considerações morais. Encontramos aqui na base desta perspectiva o pensamento realista, o qual olha para o projecto da paz como algo que apenas cabe aos Estados construir. Este tipo de abordagem centra-se nas relações de poder, descurando as cores ideológicas, a política, os sistemas económicos ou éticos. A promoção e protecção dos interesses realiza-se através do estabelecimento de alianças com outros Estados, neste

caso sem atender à natureza política ou ideológica dos mesmos (Riordan, 2004: 32). Os Estados ao seguirem esta linha orgânica enraizada na diplomacia estática e nas relações de *realpolitik*, acabam por ofuscar o papel das interações humanas, aquelas que pertencem às bases sociais das comunidades (Lederach, 1999: 25). Os conflitos, segundo este prisma, são tratados sobre a lógica do imediato e numa estratégia de ‘cima para baixo’, com recurso frequente a regras importadas, padronizadas e impostas. Trata-se da chamada tradição legalista, segundo a qual os actores procuram a transformação do conflito apenas através de mecanismos jurídicos como a arbitragem, a mediação, a conciliação, as compensações jurídicas e a negociação directa (Azar, 2003: 22).

Apesar das considerações anteriores, importa ressaltar que grande parte das interações diplomáticas externas de hoje continua a fazer-se pela via tradicional. Aliás, cabe à esfera oficial o poder de decisão, em que os Governos têm um papel fundamental na conjugação de esforços para o apaziguamento de tensões. A questão é que estes passaram a partilhar muitas das funções que anteriormente exerciam em exclusividade. Mas uma nova conjuntura internacional favoreceu o aparecimento de novos actores, novos territórios e novos processos, os quais através das suas interações fomentaram o desenvolvimento de uma ‘nova diplomacia’ (Riordan, 2003; Moita, 2006). Os Governos têm vindo a perder o monopólio da acção de política externa, deixando de ser os únicos intervenientes envolvidos nas dinâmicas internacionais. As interações entre comunidades intensificam-se, muito para além das vontades dos Estados. Vivem-se tempos de crescente influência dos actores não estatais e das empresas privadas fruto da privatização e ‘marketização’ da vida social e política (Duffield, 2005: 204). Trata-se de

um retorno ao modelo medieval em que se verificava uma competição entre a jurisdição privada e a pública (Bull, 2002: 245-246; Kanna, 2011: 31-34). Mais do que a lógica do *billiard ball*, a diplomacia enquanto mecanismo comunicacional deixou de estar confinada às acções dos profissionais diplomáticos, passando também a ser desenvolvida por outros agentes, inclusive individualidades do sector industrial ou comercial privado sob orientação oficial (Berridge, 2002: 1). A ‘nova diplomacia’, ou ‘mega-diplomacia’, face à emergência de problemas que ultrapassam as fronteiras dos Estados, como a SIDA, as alterações climáticas ou o terrorismo, entre outras, permite a criação de unidade entre as comunidades ao gerir o espaço comum. Em vez de o ‘ritual’ e protocolos entre Estados, verifica-se uma ‘dança jazz’ de coligações entre ministérios, empresas, igrejas, fundações, universidades e activistas (Khanna, 2011: 22). Estas não são mais que estratégias de *bottom-up*, i.e., das bases da sociedade para o topo, as quais ajudam a estabelecer pontes de compreensão, aumento da confiança, correcção de incompreensões, mudança na mentalidade acerca do ‘outro’, uma forma de melhorar a comunicação e mudar a percepção do conflito. A ‘mega-diplomacia’ traz micro-soluções para o nível macro como um processo-sistémico, em que a maior parte das novas organizações globais perderam muita da sua importância (Khanna, 2011: 23).

A verdade é que a diplomacia tradicional deixou de responder com eficiência aos problemas estruturais da sociedade, onde residem muitas vezes os principais motivos para a perpetuação dos conflitos armados. Acontece com frequência que acordos de paz entre facções dão a impressão que o conflito está em vias de ser transformado, mas simples alterações circunstanciais podem reverter todo o processo de paz. Mais do que

se procurar ‘alcançar’ um acordo de paz, é importante tentar ‘manter’ esse acordo (Riegg, 2001: 2). Em conflitos de longa duração, os instrumentos tradicionais como a negociação e a mediação revelaram-se insuficientes. O sociólogo Émile Durkheim (1964: 374-388), defendia que a sociedade, através da divisão social do trabalho, tem uma importante função de solidariedade. Assim, mais do que se centrar na eficiência dos resultados, frequentemente ignorando e sacrificando pressupostos como a reclamação de justiça, torna-se imperioso o estabelecimento de processos mais eficazes que cheguem às raízes do problema. Acontece, em alguns casos, uma ou ambas as partes não terem vontade de reduzir a escalada do conflito, pois acreditam que os custos para o fazer excedem os benefícios. Além disso, em determinados contextos estão envolvidas necessidades básicas da sociedade, como a identidade ou a sobrevivência, o que torna as matérias inegociáveis nos moldes tradicionais (Chigas, 2003). Por exemplo, o primeiro conflito militar entre a Rússia e a Chechénia, terminou em 1996 com um cessar-fogo e um acordo que adiava as decisões sobre o estatuto da Chechénia por cinco anos. Em sintonia entre as autoridades locais e a Rússia, decorreram eleições naquele território que procuraram legitimar o poder com a eleição de Aslan Maschadov; no entanto, actores não governamentais iniciaram acções armadas em 1998 e 1999 que quebraram o equilíbrio dos acordos (Riegg, 2001: 2). A questão é que as autoridades chechenas foram incapazes de lidar com os actores não governamentais, um elemento que não deveria ter sido descurado nos diálogos com Moscovo. Sob o prisma oficial, a resolução de conflitos, o processo negocial e o acordo prévio das condições normalmente é tido ao nível das elites políticas, eventualmente incluindo representantes de grupos minoritários, mas revelando-se muitas vezes insuficientemente inclusivas. O que acontece é que o

avanço nas estratégias de *peacebuilding* acaba por ser anulado quando aquelas classes se insurgem devido à falta de representatividade. Foi o que aconteceu com a falta de universalidade nos Acordos de Dayton, em que a necessidade de dividir o poder político entre as três principais comunidades da antiga Jugoslávia deixou de fora os judeus e os ciganos, mesmo com a supervisão internacional (Baldwin, 2010: 19).

O colapso do comunismo, a globalização económica e a consequente integração dos mercados nacionais numa nova economia sem fronteiras físicas (Silva, 2005: 79), foram alguns dos factores que adensaram o enfraquecimento da diplomacia tradicional e conduziram ao aparecimento da ‘nova diplomacia’. Simultaneamente aumentou o papel dos actores não estatais nos assuntos globais, processos regionais e respectivas organizações que acentua o papel dos movimentos sociais e a emergência de um mundo mais integrado (Chakrabarti, 2003: 266). O fim da Guerra-Fria fez despertar um novo activismo na arena internacional levado a cabo por grupos ou indivíduos da sociedade civil, por vezes afectados por algum radicalismo, como se pode ver no movimento antiglobalização (Veltmeyer, 2005). A verdade é que alguns desses movimentos cresceram em importância e despoletaram o desejo das pessoas em participar e influenciar os decisores políticos. Os indivíduos pertencentes a grupos da sociedade civil ganharam consciência da sua importância na participação e influência nas decisões políticas. Compreenderam que há uma clara diferença entre a forma como os governos conduzem os assuntos de interesse público e o que as pessoas pensam de si próprias, ou seja, a existência de um distanciamento entre quem executa e os interesses e perspectivas de quem se destinam as medidas. Neste sentido surgiu a necessidade de

criar uma nova governação, esta envolvendo a sociedade civil nos debates de interesse geral. Trata-se de um fenómeno que procura acompanhar a tendência global para a redução do espaço e do tempo nas relações humanas e a emergência de um novo rol de actores para lá do controlo estatal, incluindo uma variedade de ONG, *think tanks*, líderes da sociedade civil e empresas multinacionais.

1.3. Os contributos das Ciências Sociais para o campo da mediação de conflitos

Desde a década de 1970 do século passado que se intensificaram os estudos sobre negociação, mediação e um reforço da análise sobre a importância dos actores não estatais e da sociedade civil na transformação de conflitos. Em especial ganharam força as ONG, sobretudo aquelas que estão dirigidas à formação, desenvolvimento de métodos de prevenção e aplicação dos mesmos. A acompanhar esta tendência, entre o contributo de vários cientistas dos estudos para a paz e da resolução de conflitos, destacamos a criação da teoria da Resolução Interactiva de Conflitos (RIC), desenvolvida pela escola de Harvard há cerca de 40 anos. Começou por ser chamada ‘comunicação controlada’ (Fisher, 1997: 239-272) e, tal como este nome indica, centra-se na abertura de canais de comunicação de forma a superar preconceitos, más interpretações e construir laços de confiança.

Fisher (1997b: 8) define a RIC desta forma:

facilitated face-to-face activities in communication, training, education, or consultation that promotes collaborative conflict analysis, problem solving, and reconciliation among parties engaged in protracted conflict in a manner that addresses basic human needs and promotes the building of peace, justice, and equality.

A RIC procura reforçar a necessidade para o estabelecimento de comunicações directas entre as partes em desacordo e o desenvolvimento de competências na intermediação e facilitação dessa comunicação (Fisher, 1997a: 239-272). Trata-se, antes de mais, do esforço para construir laços de confiança que permitam que se processem dinâmicas de comunicação. Esta é uma das principais condições para que as pessoas ou os estados interajam, possibilitando aos governos a redução das regulamentações e diminuição dos custos de transacção e monitorização (Cook *et al*, 2005: 1). A RIC procura juntar elementos não oficiais, embora podendo ser representantes com capacidade de influência de grupos ou estados envolvidos em conflitos violentos, com vista ao desenvolvimento de discussões descontraídas em território neutro, apoiada por equipas imparciais de cientistas sociais (Fisher, 2003: 61).

O âmbito da RIC tem subjacente que a chave para a transformação de conflitos violentos se encontra nas próprias partes em desacordo, pelo que se incita à interacção directa entre representantes dessas mesmas partes, desenvolvendo diálogos, análise dos elementos constitutivos do conflito e negociações. Pede-se às partes que melhorem a consciência mútua sobre a realidade em causa e desenvolvam relações construtivas entre si, pois a falta de contactos mais personalizados e informais suscita, muitas vezes, a promoção de imagens distorcidas e a ideia de 'inimigo'. Os Governos muitas vezes

criam as condições para que surjam medos, más interpretações e percepções negativas, como nos mostra o exemplo da Guerra Fria, mas que o contacto entre as pessoas pode ajudar a desconstruir. Neste período, enquanto a corrida aos armamentos se baseava numa política de ‘exclusividade’, isto é, seguida de forma isolada da sociedade, a nova diplomacia, emergente, era baseada no princípio da inclusão, procurando envolver actores da sociedade civil (Garrison e Phipps, 1989: xii). A propagação da ‘ideia de inimigo’ é muitas vezes estimulada pelos aparelhos políticos, exércitos, estrategas, jornalistas e até cientistas, e pode ser testemunhada em muitos contextos internacionais, como nas relações das Coreias, no Chipre ou no Estreito de Taiwan. As barreiras físicas e políticas na Guerra Fria e a propaganda emitida por cada um dos lados da cortina de ferro ajudou a criar estereótipos sobre as pessoas e os regimes do lado oposto.

A RIC tem também em consideração a denominada psicologia social, assumindo que aspectos subjectivos do conflito armado, como incompreensões, atitudes hostis e incomunicabilidade, têm de ser melhorados. Além disso, questões que envolvam relacionamentos, como a desconfiança, orientações adversas e frustração no acesso a necessidades básicas, devem ser direccionadas para a verdadeira transformação do conflito. Isto não significa a negação dos aspectos objectivos ou substantivos (reais) como, por exemplo, a escassez de recursos ou as oscilações de poder. Pelo contrário, significa a constatação de que a utilização reduzida de métodos deste género é potenciadora de resultados satisfatórios e duradouros para ambas as partes. O contributo da RIC, focalizada na construção sustentável da confiança entre partes em desacordo, na procura de compreensão mútua, é perfeitamente complementar com os métodos

tradicionais de resolução de conflitos que enfatizam aspectos substantivos ou reais da questão (Fisher, 2003: 61-62). Desta forma, os defensores da RIC vêem os métodos tradicionais como métodos exemplares de pré-negociação, ou num sentido mais alargado, como uma excelente porta para as acções de *peacebuilding* aplicadas em sociedades divididas (Fisher, 2003: 62).

Foi sobretudo a partir de inícios da década de 1960, com os trabalhos de investigação de Robert Blake, Herbert Shepard e Jane Mouton (1964) no âmbito da gestão industrial, que se desenvolveram as primeiras iniciativas de resolução interactiva de conflitos (RIC) entre grupos. Já em 1956, Warren Bennis e Herbert Shepard (1956: 415-437) tinham estudado o comportamento dos grupos e a sua relação com a autoridade de um líder (Alevy *et al*, 1974: 280). No entanto, esta área do conhecimento só ganharia expressão a partir dos trabalhos de John Burton e da sua equipa no University College de Londres. Experiente diplomata de origem australiana, Burton acabaria por ingressar na vida académica e desafiar a visão tradicional e realista das relações internacionais ao desenvolver lógicas pluralistas e perspectivas sistémicas (Fisher, 2003: 65), o que motivou que fosse considerado pelo jornalista Phillip Adams (2004), como “provavelmente o mais controverso e visionário funcionário público do século XX”.

John Burton considera a classificação ‘relações internacionais’ para caracterizar o estudo da política internacional e da sociedade mundial, um título infeliz. Para ele, as nações encobrem muitos grupos nacionais, pelo que seria mais apropriado a designação de

relações inter-estatais. Neste sentido, considera que a visão generalizada da denominada ‘sociedade mundial’ é redutora, pois encontra-se desvirtuada pelas delimitações geográficas dos Estados mostradas nos mapas-mundo (Burton, 1972: 19). Face a este novo paradigma da ‘sociedade mundial’, ao estudo das técnicas de mediação é acrescentada uma miríade de domínios, entre os quais a introdução do campo da psicologia social. Os conflitos violentos internacionais, por exemplo, mais do que resultantes das estratégias de poder – visão realista –, passaram a ser vistos como um problema aberto ao diagnóstico e resolução com soluções integradas. Conceitos como imagem, incompreensão, interacção, compreensão cultural e comunicação ganharam sentido e tornaram-se parte integrante do léxico dos académicos do campo das relações internacionais. A tentativa em explicar as percepções e o sistema de crenças dos decisores políticos, tornou-se uma das mais importantes áreas de análise empírica (Väyrynen, 2001: 21). De interesse crescente, foi a identificação dos pontos em que os factores ideológicos – na forma de imagens e processos de interacção – entraram nas relações internacionais. É a partir daqui que os *Problem-Solving Workshops* (PSW) ganham expressão, dado que se tornaram uma forma de operacionalizar toda esta nova linha de pensamento.

Entre 1965 e 1966, Burton organizou encontros que pudessem consubstanciar aqueles princípios teóricos, desenvolveu o que considerou inicialmente por ‘comunicação controlada’ (Burton, 1969), juntando representantes das partes em desacordo e estimulando-as a interagir face-a-face. No primeiro ano, juntou elementos dos Governos da Malásia, Singapura e Indonésia, na altura envolvidos numa séria disputa pelo Bornéu,

uma questão que se tinha mostrado imune à gestão e mediação diplomática (nível oficial). As partes foram convidadas a descrever as respectivas leituras sobre o conflito, cuja posterior discussão aberta permitiu o envolvimento de terceiros, a qual introduziu conceitos e interpretações relevantes para o debate, além de fazer uma análise comparada com outros casos. Todo este conjunto de dinâmicas ‘comunicacionais controladas’ seriam importantes para corrigir incompreensões, redefinir o conflito violento e entendimentos e leituras divergentes do mesmo, reavaliar os custos e desenvolver opções para a sua gestão. Depois de concluídas as sessões e dos representantes terem regressado aos seus países, o contacto diplomático entre as partes seria mantido, seguindo-se uma série de discussões e o estabelecimento de um novo quadro para a resolução do conflito armado, que culminaria, em 1966, com a assinatura do Acordo de Paz de Manila (Burton *apud* Richmond, 2001; Fisher, 2003: 65).

Devido ao sucesso da experiência anterior, Burton e a sua equipa criaram o *Centre for Conflict Analysis*, e começaram a procurar no mapa da conflitualidade internacional um cenário onde pudessem voltar a testar o seu método de trabalho. Escolheram a ilha de Chipre, no mar Mediterrâneo, onde as mediações das Nações Unidas tinham falhado na reparação da tensão e divisão entre gregos e turcos cipriotas. A 16 de Agosto de 1960 a ilha tornou-se um Estado independente e neutro – estava sob administração britânica desde 1878 –, governado por Mgr Makarios, mas a sua população, maioritariamente grega (cerca de 80%), manteve problemas de coabitação com a minoria turca (18%). Entretanto, um acontecimento iria ditar o destino do pequeno território: depois do derrube da ditadura dos coronéis na Grécia (1974), o novo Governo apoia um golpe de

estado na ilha contra Makarios e coloca no poder dirigentes favoráveis a Atenas. A Turquia decide intervir com forças armadas, ocupando cerca de 40% da ilha, o que leva ao êxodo da população grega para o sul. Desde então, o pequeno território entra num impasse e permanece dividido em duas partes distintas, uma controlada pelas autoridades gregas e outra pelos cipriotas-turcos (Vaisse, 1997: 151).

Em 1966, John Burton consegue realizar um *workshop* com o Presidente grego e o vice-Presidente turco cipriota, em Londres, novamente juntando académicos e facilitadores das interações comunicacionais do tipo face-a-face (Väyrynen, 2001: 21). Após algumas apresentações iniciais que denotaram alguma adversidade, o painel conduziu a um patamar de análise sobre o conflito violento, em que as partes acabaram por trazer novas perspectivas e direcções à discussão e impulsionar o regresso ao processo de negociação. O sucesso da iniciativa confirma a importância da nova ferramenta no domínio da resolução ou transformação de conflitos, a qual procura criar um ambiente leve em que altos representantes das partes em desarmonia possam examinar as suas percepções do conflito e simultaneamente cada parte possa perceber a visão dos seus adversários. Foi a partir do caso de Chipre que se alterou a designação do *workshop* de ‘comunicação controlada’ para *problem-solving*, numa tentativa de se demarcar das negociações diplomáticas tradicionais e, simultaneamente, dar ênfase à procura de soluções cooperativas que está implícita ao processo (Fisher, 2003: 66). Ainda assim, só no início da década de 1970 é que se voltaria a dar continuidade às iniciativas de *problem-solving*, em que Burton liderou uma iniciativa na Irlanda do Norte da qual resultaram dois workshops antes da administração britânica retirar o seu apoio. O Centro

foi deslocado para a Universidade de Kent em Canterbury, Reino Unido, tendo como membros principais John Burton e A. J. R. Groom.

Igualmente na década de 1960, mas numa linha de investigação distinta da de Burton, o psicólogo social americano Leonard Dobb (1993:1) procurou aplicar o conhecimento científico e as metodologias da área social ao tratamento de distúrbios entre grupos e em conflitos internacionais. Segundo Dobb, o contributo da mediação nas relações sociais é imenso:

The efforts of one or more persons to affect one or more other persons when...the former, the later or both perceive a problem requiring a resolution.

Em 1965, numa visita à Somália com um grupo de colegas de Yale, ele procurou dar consistência aos seus estudos sobre mediação e outros métodos usados nas relações humanas, ao tentar verificar como poderia aplicar estas técnicas num caso específico. Quatro anos depois, no mesmo cenário, concretamente no contexto do conflito do Corno de África, que envolvia então a Somália, a Etiópia e o Quênia, organizou um *workshop* envolvendo um grupo misto de ‘influentes’ pertencentes às várias partes. A iniciativa procurou desenvolver interactividade entre os participantes, diálogo, e apresentação e discussão de pontos de vista de forma a aumentar a compreensão e melhorar as atitudes.

O contributo da investigação de Dobb em relação aos trabalhos anteriores é que os participantes passaram a entrar num processo de aprendizagem de si próprios e das relações que desenvolvem com os outros, resultando interacções muito mais genuínas e capazes de criar soluções inovadoras. Ainda assim, os grupos mistos, apesar de terem

produzido propostas para o término do conflito, em termos globais entraram em desacordo não produzindo os resultados esperados (Fisher, 2003: 66-67). A equipa de Dobb repetiria a experiência em Tavistock (1971), envolvendo elementos da comunidade protestante e católica de Belfast, na Irlanda do Norte. Contudo, um desentendimento entre os formadores e dois associados locais sobre os objectivos e resultados da intervenção resultaram em controvérsia. O psicólogo social deslocaria os seus estudos para o conflito no Chipre, organizando mais um workshop (1974), o qual acabaria desmarcado pelo golpe de estado em Atenas e a invasão turca. Em 1985 conseguiria organizar uma série de encontros com personalidades ‘influentes’ provenientes das duas comunidades, mas a intervenção terminaria com os turcos-cipriotas a retirarem o seu consentimento.

Segundo Fisher (2003: 67), Leonard Dobb deu um extraordinário contributo, em termos práticos e teóricos, ao campo da RIC, questionando os componentes envolvidos nos esforços não oficiais, construindo um modelo a partir dos elementos e processos da guerra e da paz, e concebendo uma vasta análise da intervenção nos assuntos humanos. J. Herbert Kelman, um psicólogo social americano da Universidade de Harvard, que tinha sido membro do painel do *workshop* de Burton em Chipre (1966), considera os trabalhos de Dobb importantes para a aplicação da psicologia social aos conflitos internacionais. Trabalhou em parceria com o psicólogo social Stephen Cohen, e desenvolveu um novo protótipo de *workshop*, surgido da comparação dos trabalhos de Burton e de Dobb, agora aplicados ao conflito israelo-palestiniano (Kelman, 2003: 81-105). Dando seguimento às iniciativas de aproximação de RIC, o *workshop* começou

com sessões separadas com cada uma das partes, para que as equipas nacionais encontrassem alguma familiaridade entre si e iniciassem o processo de compreensão do terceiro. A interacção conjunta começou com cada parte a expressar os seus pontos de vista sobre o conflito violento e as suas principais preocupações, como medos e necessidades, e através da facilitação e análise concedida pela terceira-parte, conduziu a discussão de encontro a uma solução conjunta, assim como a resistências e constrangimentos e à solução destas (Kelman, 2003: 82-83). Kelman realizou imensos *workshops*, a maior parte versando as relações entre palestinianos e israelitas. O seu contributo tem servido para demonstrar como um cuidadoso trabalho de articulação de entre académicos e mediadores profissionais podem contribuir para o processo de transformação do conflito armado. Deste modo, pegamos na definição de G. R. Berridge (2002: 187-188; Berridge e James, 2003: 171) segundo a qual a mediação é desenhada para promover a resolução de um conflito, em que um terceiro tem um papel de relevância no processo. É assunto de controvérsia o facto de o mediador precisar ou não de ser imparcial antes do início dos trabalhos, mas é de acordo geral precisar de o ser após o início do processo. Outra característica importante é a necessidade de os interlocutores terem um conhecimento considerável sobre o conflito e sobre as partes envolvidas, sendo capazes de construírem análises profundas e sensatas sobre o mesmo e produzir novas ideias que possam ser discutidas. A mediação não deve ser confundida com um processo de ‘conciliação’ ou de ‘boas práticas’, cujas acções no geral são muito mais limitadas.

Outro dos campos que muito tem contribuído para a RIC é o da psiquiatria, em que se destaca o papel precursor de Bryant Wedge, por ter incluído elementos psicológicos como fonte principal de imprevisibilidade e perigo nos conflitos entre pessoas e Estados (Wedge, 1979: 77-100, Wedge and Sandole, 1982: 129-138; Fisher, 2003: 72). Esta linha de investigação tem vindo a conferir aos estudos da RIC uma dinâmica psicológica, essencial para compreender o pensamento colectivo das sociedades e dos indivíduos. Os trabalhos deste cientista têm sido aproveitados por muitos diplomatas na facilitação das relações entre sociedades. Em suma, a RIC acaba por enquadrar um conjunto alargado de contributos que vão das técnicas de mediação aos domínios psicológicos que podem ajudar as pessoas a ganhar confiança e a comunicar. A procura de canais de comunicação, a desconstrução dos discursos e a preparação mental das pessoas para a necessidade de interagirem são objectivos importantes deste domínio. Não sendo o único elemento que une as pessoas, o factor comunicacional é, pelo menos, um ponto fulcral da actividade diplomática e um elemento fundamental das interacções informais.

1.3.1. A diplomacia informal das interacções de *second track* ao sistema *multi-track*

Foram William Davison e Joseph Montville (1982) que atribuíram a designação de *track two* (T2) ao vasto rol de contactos e interacções de natureza informal e não oficial apontados à mediação de conflitos. Em concreto aparece assim definido o conceito:

an unofficial, informal interaction between members of adversary groups or nations that aims to develop strategies, influence public opinion, and organize human and material resources in ways that might help to resolve their conflict (...) [It] is a process designed to assist official leaders to resolve or, in the first instance, to manage conflicts by exploring possible solutions out of public view and without the requirements to formally negotiate or bargain for advantage (Montville, 1991: 162-163).

Louise Dimond e John McDonald também se referem a estas dinâmicas como sendo “contactos e actividades não governamentais, informais e não oficiais entre cidadãos privados ou grupos de indivíduos, por vezes denominados ‘actores não estatais’. Além disso, apontam-lhe três grandes objectivos a obter neste tipo de dinâmicas (Diamond e McDonald 1996: 2):

- a) Reduzir ou resolver o conflito através da melhoria dos processos comunicacionais, aumentar o relacionamento entre as partes e reforçar a compreensão dos factos;
- b) Reduzir a tensão, raiva, medo, ou incompreensão com a humanização da ‘face do inimigo’, e dar às pessoas experiência directa com a parte contrária;
- c) Influenciar a forma de pensar e a acção do *track one*, abordando as causas, sentimentos, necessidades, e explorando opções diplomáticas sem preconceito, estabelecendo assim as bases para negociações formais ou para a reformulação de certas políticas.

A denominação foi inspirada nas primeiras conferências de *Citizen Diplomacy* (1981-1987), organizadas por James Hickman e Jim Garrison, em que foram debatidas as

iniciativas do sector privado que se estabeleceram entre os soviéticos e os americanos durante a Guerra Fria. Segundo eles, os actores envolvidos nas dinâmicas informais, muitas vezes com relações muito próximas do poder político e com grande capacidade de influência, acabam por funcionar como uma espécie de *citizen diplomats*, para usarmos uma designação anglo-saxónica (Garrison e Philipps, 1989). Falamos de ONG ou mesmo actores individuais como o lendário empresário americano Armand Hammer, o qual se empenhou no estabelecimento de boas relações entre o seu país e os soviéticos durante a Guerra Fria, embora por vezes olhado com alguma desconfiança (Epstein, 1999). Outros casos importantes são por exemplo o de Harold Saunders, antigo Secretário Adjunto do Presidente Carter, tendo-o ajudado no processo de negociação que levou ao acordo de paz de Camp David. Este tipo de interlocutores são motivados por um conjunto de factores que vão dos interesses empresariais, às ambições políticas e instintos de caridade até à auto-promoção ou vaidade (Berridge, 2002: 193-195).

As ONG, em concreto, têm beneficiado muito o campo da diplomacia preventiva através de acções como a identificação de ameaças ou crises, incluindo o despertar de hostilidades, fome, abuso de direitos humanos, vagas de refugiados, entre outros. Destacamos os Quakers com trabalho reconhecido um pouco por todo o mundo, cujas actividades remontam ao século XVII. Trata-se de uma sociedade e um movimento religioso, divididos entre evangélicos, conservadores e liberais, que se têm dedicado entre outras actividades à defesa do pacifismo (Dandelion, 2008: 1-2). Mas também destacamos o Centro Carter como canal alternativo para o diálogo e negociação. Como organismo não partidário, não governamental, com acesso a líderes mundiais e

especialistas em mediação, negociação e técnicos de resolução de conflitos. O Centro tem colaborado na ajuda às partes em conflito quando se verifica que os métodos tradicionais de resolução falham (Carter Center, 2011). Tem sido particularmente importante em cenários como a questão nuclear norte-coreana, na guerra entre a Etiópia e a Eritreia. Destaca-se também a ajuda nos anos 1980 nas visitas dos líderes de negócios sul-africanos à Zâmbia e ao Senegal para se encontrarem com representantes do African National Congress (ANC), organizadas pelo político e empresário Frederik van Zyl Slabbert. Estes encontros representaram um importante prelúdio para o Governo sul-africano mudar o curso do *apartheid* em 1990 (Evans, 1998: 74-75; Berridge, 2002: 193-194).

A diplomacia informal e não oficial acaba por ter uma função de duplo sentido: por um lado, aproveitar as ideias trocadas nas sessões de mediação para as fazer chegar ao poder político; por outro, procurar influenciar positivamente a opinião pública. São exemplos destas iniciativas os encontros entre soviéticos e americanos, promovidas pela Esalen Institute of Big Sur, os esforços da Co-operation North, liderada por Brendan O'Regan, na aproximação entre a Irlanda do Norte e a República da Irlanda ou ainda a criação do Oásis da Paz, uma aldeia situada entre Telavive e Jerusalém projectada para a convivência pacífica entre palestinianos e judeus (Montville, 1991: 167-170). Nas dinâmicas de *second track*, a natureza informal e o secretismo das intermediações, como já verificámos, é frequentemente um elemento essencial. A verdade é que, de uma forma geral, mesmo quando perante processos de negociação e mediação formais, é quase sempre um processo resguardado em que apenas alguns contornos são tornados

públicos. O segredo e as dinâmicas informais começam por fazer parte do diário da vida político-partidária. O Partido Comunista Chinês (PCC) é, por esta via, um dos bons exemplos de como se tornam importantes as dinâmicas não formais no habitual desempenho das relações de poder. Em parte, explica-se este fenómeno pela tradicional aversão à lei e a preferência por uma autoridade mais moral e personalizada (Dittmer, 2000: 106). Se todas as dinâmicas políticas fossem do conhecimento público e se estivessem sujeitas a regras escritas e outros formalismos, a governação, muitas vezes, perderia a sua operacionalidade. A divulgação das informações relativas a esses processos poderia não só inviabilizar todo o processo, como colocar em causa a segurança dos próprios interlocutores, daí que ocorrem muitas vezes em territórios neutros, em cenários pouco prováveis. Por exemplo, o processo de mediação promovido pela Comunidade de Santo Egídio no conflito moçambicano foi realizado pela primeira vez em Roma, num convento do século XVI. A Comunidade ficou responsável por gerir a informação com a imprensa e muito do conteúdo dos diálogos permaneceu secreto (Mathews, 2002: 40-41). Também as relações diplomáticas entre a China e os Estados Unidos da América (EUA) antes de 1972 foram desenvolvidas através de canais diplomáticos secretos. A China comunista, não reconhecida nas Nações Unidas até 1972, usou o embaixador americano de Varsóvia para dialogar com Washington, cujos contactos foram estabelecidos na capital polaca entre Setembro e Dezembro de 1969 (Komine, 2008: 115-116)¹⁵. A verdade é que face à multiplicidade de interacções,

¹⁵ Em 9 de Setembro de 1969 o Presidente Nixon pediu a Walter Stoessel, embaixador americano na Polónia de regresso a Washington para que “passasse a mensagem de forma privada aos chineses”, sugerindo que ele procurasse falar directamente com o ‘agente diplomático’ chinês numa recepção numa das embaixadas neutras de Varsóvia. Nixon, de forma clara, salientou o seu interesse em concretizar

muitas vezes alternando-se entre a esfera informal e a esfera formal, com níveis de abordagem simultânea, tem havido uma certa dificuldade na classificação destes fenómenos, alternando conceitos e abrangência de analista para analista. Tal como refere Diana Chigas (2003), “as intervenções não oficiais por terceiros significam diferentes coisas para diferentes pessoas”.

A participação de uma plêiade de actores em acções de construção da paz, que podem ir, entre outros, de grupos da sociedade civil a individualidades das ‘elites de poder’, tornou o enquadramento dos domínios da diplomacia informal e não oficial uma tarefa difícil de estabelecer. Inicialmente as interacções informais e não governamentais estavam confinadas aos profissionais do emergente campo da resolução de conflitos, mas gradualmente começaram a envolver outros indivíduos, entidades e iniciativas, o que obrigou a uma reconceptualização do fenómeno. Devido a esta dificuldade, John W. McDonald alargou inicialmente os níveis de análise iniciais para um sistema de cinco *tracks*. Desta forma, enquanto o *track one* (T1) e o *track two* (T2) se mantiveram inalteráveis, surgiu depois um terceiro nível referente em concreto ao papel do mundo económico-empresarial (*business*) nas acções de *peacebuilding*. Depois um quarto nível, o qual incide em programas de intercâmbio e voluntariado como o Programa *Fulbright*¹⁶

diálogos directos com a China. Finalmente, o Presidente americano salientou que se a imprensa se apercebesse dos diálogos, ele deveria ser ‘evasivo’ nos seus comentários (Komine, 2008: 115-116).

¹⁶ O Programa Fulbright foi criado em 1946, por proposta do Senador J. William Fulbright, com vista ao estabelecimento de um plano de intercâmbio cultural internacional para estudantes e professores (Departamento de Educação dos EUA, 2011)

ou o *International Visitors*¹⁷. E ainda um quinto nível que cobria as dinâmicas dos meios de comunicação social e a sua importância em todos os níveis da sociedade. Neste caso procurou-se enquadrar o potencial da opinião pública¹⁸ através dos meios de comunicação, como o vídeo, a rádio, a arte e os sistemas electrónicos. Do segundo ao quinto nível, todos procuram exercer influência no primeiro (Diamond, McDonald, 1996: 4-5; McDonald e Zanolli, 2008: 193).

Em 1990, Louise Diamond sugere ao embaixador John McDonald a expansão dos seus cinco níveis até ao nono *track*, além de propor a representação do sistema total de *peacebuilding* através de um círculo (ver figura 1). Desta forma, o anterior *track five* (meios de comunicação social e opinião pública), passaria para *track nine* e seria representado por um círculo interior e mais pequeno ligado aos outros oito níveis. O novo *track five* passaria a ser a educação, instrução e investigação, em que se incluem os *think tanks*, programas universitários, e centros de investigação; o *track six* seria o activismo pela paz, incluindo o desarmamento, os direitos humanos, a justiça social e económica; o *track seven*, a religião, centrada nas crenças e nas acções pacíficas perpetradas pelas comunidades espirituais e religiosas; e o oitavo seria o financiamento, ou seja, o filantropismo individual capaz de proporcionar o apoio financeiro suficiente

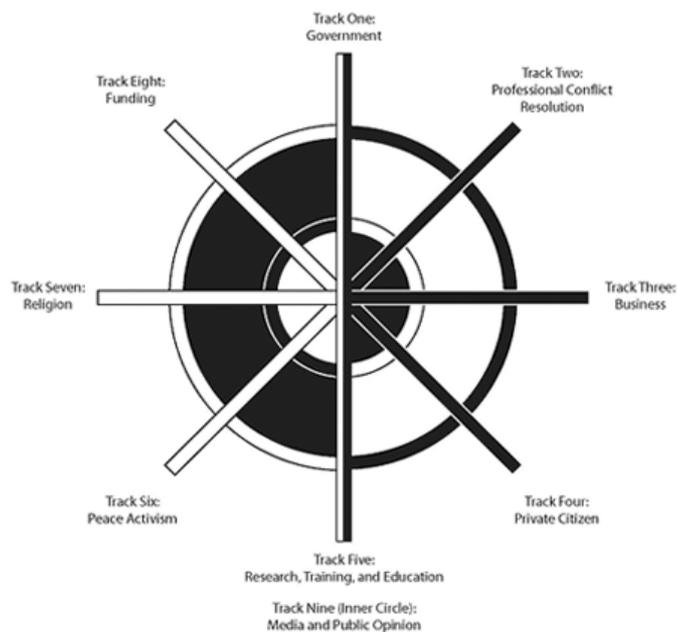
¹⁷ O International Visitor Leadership Program leva anualmente aos Estados Unidos cerca de 5.000 profissionais estrangeiros vindos de todo o mundo para se reunirem e conversarem com os seus homólogos. Os visitantes, que são seleccionados pelos American Foreign Service Officers, são actuais ou potenciais líderes no governo, na política, na imprensa, na educação, nas artes, nos negócios, ou em outros domínios (International Visitor Leadership Program, 2009).

¹⁸ Entende-se 'opinião pública' como o conjunto de opiniões das pessoas sobre assuntos de interesse público, a que se segue a análise destas por técnicas estatísticas, normalmente usando uma amostra da população em questão (Abercrombie *et al*, 2006: 312).

para apoiar muitas actividades empreendidas pelos outros *tracks* (McDonald; Zanolli, 2008: 193). A diferente natureza dos actores e a complexidade das interacções, sendo muitas vezes difícil distinguir em que fase ou em que papel se estão a desenvolver as intermediações, acabou por dar origem ao conceito de *Multi-Track Diplomacy* (MTD)¹⁹, igualmente criado por Louise Diamond e John McDonald (1992).

Figura 1

O Sistema da Diplomacia *Multi-track* e os seus Nove Níveis de Interacção



(IMTD, 2010)

A diplomacia *multi-track* ou multi-nível funciona como um quadro conceptual que pretende incluir todo um conjunto de actividades que contribuem para a transformação de conflitos, incluindo também a dimensão governamental (ver figura 1). Os diversos níveis de MTD estão interligados numa rede de interacções, em iniciativas individuais ou colectivas, funcionando com um objectivo comum: a construção da paz. A representação gráfica do sistema que envolve os nove níveis da diplomacia *multi-track*, como já fizemos referência, aparece em forma de círculo, um símbolo tradicional presente em muitas sociedades antigas representando a unidade das suas diversas partes, mantendo-se aqui também como o elo unificador deste sistema. Ao aparecer representado de forma sistémica, permite uma visão colectiva das acções de *peacebuilding*, exemplificando a conjugação de energias entre todos os participantes. As linhas em raio representam os vários segmentos da sociedade que estão envolvidos nas actividades de construção da paz (McDonald, 2008: 193-194). No nosso entender, apesar de ser uma concepção esclarecedora, é demasiado abrangente e não suficientemente esclarecedora quanto aos limites do domínio informal e não governamental. Nos trabalhos que analisámos que envolvem iniciativas deste género verificámos que aparecem confinadas a processos de mediação, também conhecidos de *second track*, ignorando as dinâmicas não estruturadas e espontâneas, às quais queremos dar importância nesta tese e que abordaremos no capítulo seguinte.

1.3.2. Os canais de mediação não governamental (CING)

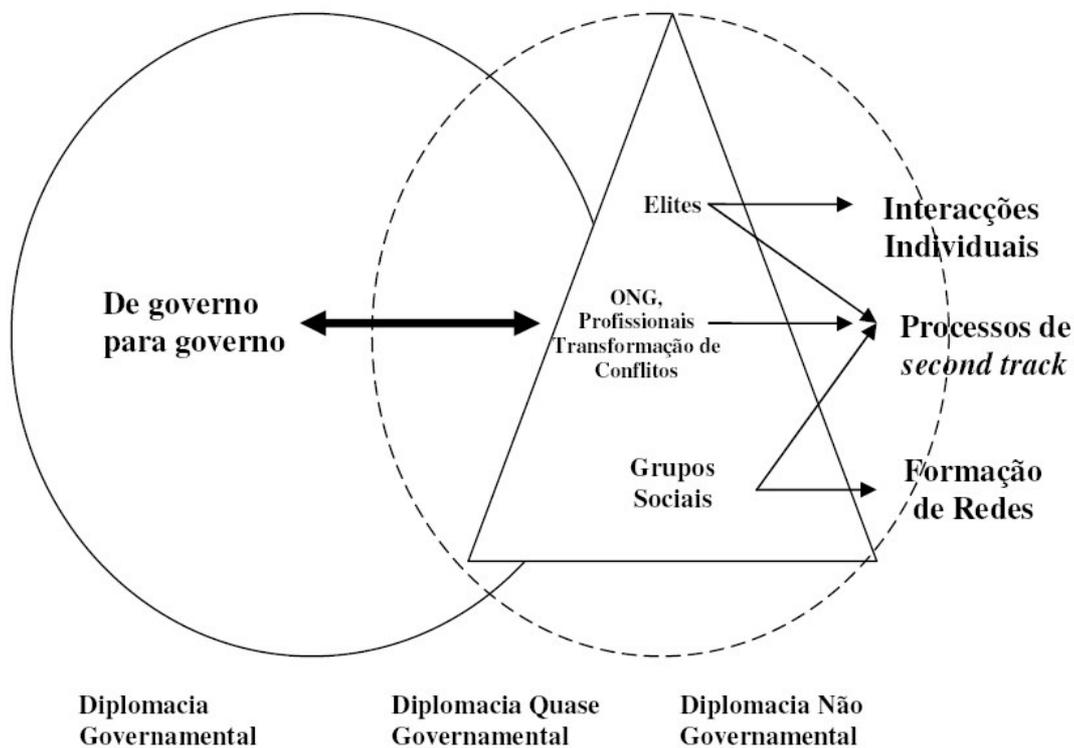
Os contributos científicos anteriormente referenciados, desde a RIC, passando pelo WPS, *second track* e *multi-track*, enquadram-se essencialmente em fenómenos de ‘mediação pura’ embora aplicados em contextos informais e não oficiais. A verdade é que o nosso ponto de observação para este trabalho pretende ir mais além do domínio da mediação tradicional, ou seja, pretendemos analisar também as dinâmicas ditas de *people-to-people* e os grupos sociais, estes tendendo para a formação de redes cujo papel na construção das sociedades modernas está em crescendo. Tanto as ONG como os movimentos sociais aparecem cada vez mais articulados, empreendendo intercâmbios por interesses comuns ou no desenvolvimento de acções de solidariedade. Neste trabalho seguimos uma abordagem que classificamos por CING na transformação de conflitos, ou seja, todos aqueles que são desenvolvidos fora da esfera governamental, tanto sujeitos a mecanismos de mediação organizados ou aqueles que resultam da acção individual ou espontânea por grupos da sociedade civil.

Outro elemento importante a considerar nos processos de mediação é a tipologia dos interlocutores, podendo variar de personalidades carismáticas na sua acção individual, passando por organismos ou grupos da sociedade civil até às redes colectivas formadas a partir de interesses comuns, como académicos, culturais ou desportivos, entre muitos outros. Naturalmente que todos estes interlocutores no seu conjunto têm uma enorme importância na construção de pontes de entendimento entre pessoas de grupos divididos

por razões políticas ou outras. Além disso, as interações governamentais oficiais são quase sempre um elemento importante em todas as interações de natureza informal, acontecendo muitas vezes interagirem em conjunto numa crescente relação de interdependência. Em suma, encontramos uma esfera formal e oficial, onde está localizado o poder ou o sistema de decisão, uma esfera semi-oficial de alguns países ou entidades com dificuldades de reconhecimento e finalmente, a esfera informal que engloba todas as iniciativas não governamentais, podendo envolver líderes, processos ou redes (ver figura 2).

Figura 2.

Esquema representativo das intermediações governamentais, quase governamentais e não governamentais



(criação do autor)

Um dos interlocutores mais importantes da diplomacia informal, inerente a domínios políticos, económicos, académicos e outros, são as chamadas ‘elites de poder’. Estas são definidas como pequenos grupos de pessoas que controlam uma dose substancial de poder, riqueza, privilégios e têm acesso facilitado aos meios políticos e ao seu sistema de decisão (Sociologies, 2008: 81). Na China, por exemplo, para além de um conjunto de organismos que influenciam o sistema de decisão, como o Exército Popular de Libertação (EPL) ou a Escola Central do Partido Comunista Chinês (ECPCC), encontramos também personalidades do domínio intelectual, muitos com formação académica completada no Ocidente. Zheng Bijian, por exemplo, é um intelectual chinês com carreira académica e política com ligações próximas ao actual Presidente Hu Jintao. Foi ele que escreveu os principais discursos e documentos do partido na era de Deng Xiaoping, muito direccionados para as reformas e abertura. Foi ele, inclusivamente, o autor do slogan político da ‘ascensão pacífica’ (Leonard, 2008: 88-90). Não só na China como no resto do mundo o papel de individualidades e grupos da sociedade civil, em especial as ONG, tem ganho uma preponderância muito grande no comportamento dos governos. Outro exemplo de um ‘líder de poder’ é o antigo Presidente norte-americano, Jimmy Carter, a que já fizemos referência. Fruto da sua enorme experiência e capacidade de influência e envolvimento em cenários como Timor Leste, Moçambique ou a Bósnia o antigo governante e a sua esposa, Rosalynn Carter, através do *Center for Conflict Resolution*, cuja actividade está ligada à Emory University, têm-se dedicado em grande parte à ajuda humanitária. Desenvolvem projectos na área da saúde e nutrição, defesa da paz através de programas que promovem a democracia e mecanismos de

resolução de conflitos incluindo preocupações com os direitos humanos. A credibilidade política do anterior Presidente dotou o Centro de uma proeminente posição no vasto grupo de actores informais, alcançando flexibilidade dos actores oficiais nos processos de mediação e a implementação de projectos de resolução de conflitos. Num vasto leque de actividades deste organismo, destacamos o *China Program*, que visa ajudar a estandardizar a imensa colecção de procedimentos eleitorais e incentivar uma melhor governação nas comunidades locais chinesas. Hoje, enquanto continuam a monitorizar eleições locais, o programa visa também a construção equilibrada da sociedade rural e urbana chinesa, e educação cívica sobre direitos, leis e participação política (Carter Center, 2010). Outro bom exemplo do campo da ‘nova diplomacia’ pode ser visto nos contactos desenvolvidos por Anna Chennault, a mulher do General Claire Chennault, nascida na China, que entre 1950 e 1990 foi a líder das relações informais dos EUA na Ásia Oriental. Nos contactos feitos com as autoridades chinesas durante a Guerra Fria, ela seguiu um tipo de ‘ideologia do comércio’, baseado na linguagem universal do negócio capaz de melhorar as relações entre as nações (Forslund, 2002: 122). As dinâmicas comerciais são, na verdade, um enorme factor de socialização, estimulando muitas vezes as pessoas ao contacto e à troca. Embora a língua e a religião divirja de país para país, a competição mantém um equilíbrio e o comércio torna-se preferível à guerra, tal como nos ditam os pressupostos liberais deste trabalho. Importa ressaltar, como já fizemos referência, que muitos são os exemplos que nos mostram que por vezes as dinâmicas mercantis são também incitadoras de conflitos. Naquele período, Chennault tentou alterar as imagens negativas e distorcidas entre os americanos e chineses e, a seguir à sua visita à China continental em 1980, contactou directamente os

líderes em Pequim e Taipé tentando melhorar as relações bilaterais (Forslund, 2002: 132). Estes esforços foram importantes no processo de abertura de Chaing Ching-kuo que permitiu que muitos taiwaneses pudessem visitar os seus familiares a partir de 1987 (Taiwan Panorama, 2001).

Um outro nível de interacção situa-se no campo processual, isto é, no que se qualifica verdadeiramente por iniciativas de *second track*. Estas são interacções informais e não oficiais entre membros de grupos ou nações adversárias que ajudam a desenvolver estratégias, influenciar a opinião pública e organizar recursos humanos e materiais que possam ajudar a resolver o conflito (Montville, 1991: 162). Os processos deste tipo juntam especialistas em fóruns onde se discutem questões de segurança, se expõem conceitos e se debatem ideias baseadas na experiência de cada um dos interlocutores. É habitual que pequenos grupos, por vezes de elites militares ou académicas, ao contrário das intermediações individuais de que falámos anteriormente aqui actue de forma colectiva e sejam encorajados a reflectir sobre questões de segurança de um determinado conflito. Estas discussões, apontadas por Dalia Dassa Kaye (2007: xiii) como um ‘estádio de socialização’ importante no evitar de más interpretações ou distorções sobre os vizinhos ou adversários, são desenvolvidas por ONG, universidades, fundações privadas, militares e membros do Governo. Embora na maior parte dos casos não se possa fazer uma relação directa entre estas iniciativas de *second track* e as mudanças políticas, a verdade é que tem tido um importante papel na formulação de pontos de vista, atitudes e conhecimento das elites, quer civis quer militares, e em alguma medida têm afectado as políticas de segurança (Kaye, 2007: xi). Percebe-se que as iniciativas

deste domínio são dirigidas e estruturadas de forma a atingir objectivos bem delineados, em alguns casos na preparação de *problem-solving*.

Destacamos aqui o papel das ONG na medida em que proporcionam uma vasta gama de iniciativas de apoio a causas públicas. Segundo a *Carnegie Commission on the Prevention of Deadly Conflict* (1998: 111-114), as ONG mais relevantes para a resolução de conflitos são as que estão ligadas aos direitos humanos e outros grupos de defesa de direitos, humanitárias e organizações de desenvolvimento, e especificamente a acções de *second track*, ou seja, aquelas que se dedicam através de técnicas de resolução de conflitos à abertura de caminhos que conduzam a processos de paz formais. Importantes também são as ONG naturais do país ou da região em conflito, que tornam os processos mais telúricos e legítimos e não impostos de fora, a partir de redes sociais ou outras formas de agregação que gradualmente se institucionalizaram. As redes sociais, muitas vezes surgidas de forma espontânea da sociedade civil, são outro factor importante nas dinâmicas das sociedades ou comunidades em conflito. As redes sociais são estruturas informais que ligam pessoas entre si, numa ou mais relações sociais, embora possam divergir de estruturas mais organizadas para outras espontâneas. Das mais estruturadas podemos falar, por exemplo, do *Caucasus Forum for Solidarity and Cooperation* (CFSC)²⁰, uma rede informal de mais de 100 líderes da sociedade civil e da *Woman for Peace ou Alliance for Peacebuilding* (Nan, 2008: 117-118). Estes organismos funcionam como plataformas de diálogo entre grupos de lados opostos de

²⁰ Ver com mais detalhe em <http://www.caucasusforum.com/>

um conflito de forma a partilharem experiências, estabelecerem processos de cooperação e aumentarem a confiança entre si. As menos estruturadas não são mais que a simples actividade turística, económica ou cultural da sociedade civil, embora nalgumas situações possa haver uma tendência para uma maior organização. A institucionalização das redes informais deve-se a práticas e normas sociais, embora sem formas formais (escritas) ou estruturas criadas (Weissmann, 2008: 74-76). A propensão e habilidade para as acções de *peacebuilding* crescem quando as pessoas de ambos os lados de um conflito encontram formas de interligação e compreensão entre si, algo que as dinâmicas submersas conseguem conceder. O tempo acabará por tornar os fluxos comunicacionais e os contactos em rede uma forma de aumentar a confiança e a compreensão e reduzir as inseguranças. Numa era marcada pelas tecnologias da comunicação e informação, em sintonia com os conceitos de ‘A Sociedade em Rede’ de Manuel Castells (2003; 2010) ou de ‘Aldeia Global’ de Marshall McLuhan (1962), tem havido uma intensificação dessas relações humanas mesmo que à distância. Estas redes de pessoas ou organizações reforçam laços entre si, sendo capazes de impulsionar fluxos, como informação, recursos e ideias. Numa sociedade interligada, mesmo o simples comentário entre amigos ao jantar pode funcionar como um bater de asas de uma borboleta e iniciar uma tempestade de reconciliação ou uma escalada de um conflito com “seis graus de separação” (Nan, 2008: 113)²¹. Partindo desta ideia, a ligação em ‘seis graus’ entre indivíduos de lados opostos de um conflito pode funcionar como factor de reconciliação enquanto, ao mesmo tempo, podem interagir com profissionais da resolução de conflitos. A verdade é

²¹ A expressão original é “Six Degrees of Separation”, tendo sido criada por Frigyes Karinthy e popularizada na peça de John Guare, que refere as ligações que cada indivíduo tem com os demais na terra, criando-se redes humanas de, em média, pelo menos seis pessoas (Nan, 2008: 112).

que as redes estão a ganhar aceitação, deslocando as tradicionais fontes de poder e abrindo e diversificando os canais de expressão e influenciando as políticas públicas (Famula e Florez, 2006: 10).

Duas características importantes nas dinâmicas informais e não oficiais são, por um lado, a capacidade de influenciar o sistema de decisão política e, por outro, a capacidade de influenciar a opinião pública, embora ambos os domínios estejam por vezes muito próximos. A interferência do ambiente político é apontada por Joseph Montville (1991: 167) como provavelmente o principal papel da ação não governamental, em que alguns líderes são encorajados a dar passos significativos para a resolução de um conflito. Para este efeito, é necessário que cheguem aos decisores governamentais as ideias concretas ou tangíveis sobre segurança ali discutidas. Segundo Julian Hottinger (2005) há um certo mito nas negociações – especialmente entre grupos armados – que de repente os líderes militares possam ser pragmáticos e, simplesmente, iniciar uma conversa sentados a uma mesa. Para que isto aconteça, é necessário um trabalho preparatório que precisa de ser feito e que dura meses ou anos com diferentes níveis de envolvimento, formais e informais. Aqui ganham importância, entre outros, os ‘diplomatas sombra’ ou profissionais intermediários habitualmente envolvidos em encontros informais onde delegações ou conhecidos de um grupo armado participam de forma a retirar algumas experiências ou ideias (Hottinger, 2005). Quanto à influência da opinião pública, antes de mais, importa notar que nem todas as informações ou ideias discutidas nos fóruns podem ser divulgadas havendo a necessidade de se proceder a uma ‘filragem’. Mas naturalmente que a divulgação de algumas ideias desenvolvidas nos diálogos de

segurança regionais ou locais por grupos fora do círculo de discussão podem ser importantes, alargando o envolvimento de mais pessoas e grupos.

Apesar de todo o contributo que a diplomacia informal e não oficial tem trazido para o campo da resolução de conflitos, não se deve deixar de apontar algumas das suas fraquezas e limitações. Um dos perigos que envolvem os diálogos informais ou não oficiais sobre questões de segurança é a possível afectação ideológica ou resistência à cooperação com os adversários ou oponentes de alguns elementos do grupo. Alguns participantes podem partir para os diálogos com um sentimento de descrédito e hostilidade em relação à iniciativa e aos adversários, sobretudo se estiverem envolvidos elementos da esfera militar, afectados por fortes culturas de segurança e resistência ao desenvolvimento de ideias de cooperação (Kaye, 2007: xiii). Acontece também determinadas regiões estarem entrosadas na cultura do unilateralismo e do pensamento individualista dificultando o desenvolvimento de dinâmicas de grupo. Além disso, em alguns casos, talvez uma das maiores limitações deste tipo de iniciativas é a sua vulnerabilidade e dependência em relação à vontade dos Governos. As sessões têm implícitos custos de organização que por vezes são aqueles a patrocinar o que pressupõe uma inerente falta de independência. De facto, as dificuldades de financiamento são um dos principais obstáculos à realização de sessões de *second track*. Acontece até casos em que são os próprios Governos a tomar a iniciativa de criar fóruns de discussão de *second track*, como por exemplo o *Shangri La Dialogue*, um encontro informal anual promovido pelo Governo chinês que consegue juntar, entre outros, vários Ministros da Defesa asiáticos (Shangri la Dialogue, 2011). Aliás, um problema é a catalogação das

iniciativas da esfera informal e não oficial, que parece por vezes dar a ideia que são completamente distintas da esfera oficial, quando na realidade são interdependentes e nalguns casos promovidas pelos próprios governos. Ainda que diferentes na teoria, na prática as duas esferas são difíceis de separar, como comprova o sistema de quasi-oficialidade ou semi- governamentalidade desenvolvido por actores não reconhecidos. Naturalmente que cada caso fala por si e se num determinado contexto funcionam determinadas particularidades noutro pode ser completamente diferente. Falámos anteriormente que a participação de ONG locais pode ser importante num processo de diálogo ao conferir maior legitimidade. No entanto, também acontece que os diálogos no espaço de conflito podem ser afectados por factores domésticos. Em ambientes que tenham experimentado longos anos de convivência com a violência, por vezes torna-se difícil instituir iniciativas de cooperação que passem pelo diálogo entre pessoas de lados opostos do conflito. São até desaconselhados devido à sua perigosidade em regimes com dificuldades de legitimação, podendo grupos da oposição utilizar as novas políticas de segurança como activo político para estabelecer a cooperação com um adversário contra o regime (Kaye, 2007: xiv). O paradoxo é que em cenários de extrema violência, as dificuldades para estabelecer canais informais, por vezes, tornam-se mais difíceis, quando estes na realidade seriam mais necessários. Aqui revestem-se de grande importância os interlocutores que funcionem como elos de interligação entre as camadas inferiores da pirâmide social e as elites políticas, constituindo um elemento fundamental em todo o sistema. Por este motivo, torna-se cada vez mais relevante abranger um leque variado de participantes, em que inclusivamente alguns possam mais tarde vir a assumir responsabilidades governativas. Ainda assim, há sempre o perigo de com alargamento

deste universo verificar-se uma falta de competência e de conhecimento completo sobre as circunstâncias do conflito, servindo mais como um entrave do que um contributo.

1.4. Conclusão

Nos últimos anos tem-se vindo a verificar que as dinâmicas associadas à transformação de conflitos são cada vez mais desempenhadas por actores fora da esfera governamental. Este fenómeno, por um lado, conduz à constatação de uma certa ineficiência do papel dos Estados naquelas interações, por outro, assiste à partilha de poder e legitimidade entre os Governos, ONG e redes sociais, entre outros. Alguns Estados aparecem ainda presos à conceptualização de soberania tradicionais e são ainda muito pouco receptivos às novas dinâmicas da sociedade civil. Assim não entendem os liberais, que consideram as novas abordagens vindas da sociedade civil como muito promissoras para as relações internacionais. O fim da Guerra Fria, o desarme de fronteiras, a globalização económica e a revolução dos meios de comunicação e informação são alguns dos factores que adensaram a emergência destes novos actores e dinâmicas. Passou a perceber-se que a negociação e a mediação oficiais não conseguiam dar resposta a todos os contextos de conflitualidade interna, motivada por razões sociais profundas, religiosas, étnicas ou de soberania. O carácter relativamente neutral da diplomacia informal, a discrição e a participação de todos os níveis sociais foram alguns dos motivos que permitiram o seu desenvolvimento. Apelidada de ‘nova diplomacia’ (Riordan, 2004) ou ‘mega diplomacia’ (Khanna, 2011), este novo tipo de intermediação tem despertado o interesse

de estudiosos do domínio das relações internacionais. Muitos têm desenvolvido novas abordagens, técnicas e metodologias, entre o campo da resolução de conflitos, mas também da Psicologia. A ideia é que pudessem reverter as dinâmicas de fora da esfera governamental como um complemento e contributo assinalável para o entendimento e a resolução de diferendos. Destaca-se, por exemplo, a teoria da RIC desenvolvida por Ronald Fisher, muito centrada na abertura de canais de comunicação que pudessem melhorar as relações entre parceiros em conflito. Não menos importante, no seguimento dos estudos anteriores, Richard Burton, desenvolveu as técnicas de ‘problem solving’ que pudessem ser aplicadas em processos de mediação e Joseph Montville e John McDonald, para citar apenas alguns, tanto ao nível da T2 como da MTD, trouxe uma nova conceptualização para o domínio da diplomacia informal e não governamental. Na nossa análise avançamos no nosso ponto de observação, i.e., para além da mediação tradicional e da própria diplomacia informal, esta por vezes com participações de membros de governos a título semi-informal, para centramos o nosso ponto de vista nas dinâmicas totalmente não governamentais. Na realidade, à semelhança do que aparece sistematizado no esquema da MTD, as dinâmicas estão interligadas e é, sobretudo, aos governos que cabe muitas vezes dar conclusão a iniciativas iniciadas fora da esfera pública. A questão é que pretendemos dar um destaque a todas aquelas iniciativas saídas da sociedade civil, iniciadas por grupos ou por individualidades, cujas dinâmicas têm constituído um enorme factor de transformação em muitos cenários. Destacámos na nossa análise as intermediações individuais, com membros pertencentes a ‘elites de poder’, os processos de mediação informal, ou de T2, muitas vezes dirigidos por profissionais de resolução de conflitos e os grupos sociais cujas dinâmicas em rede são

um factor de pressão crescente. Todas estas dinâmicas funcionam como um todo num sistema que contribui para a transformação dos conflitos, através da mudança das mentalidades, do crescendo da confiança e na influência do poder político. Fica a ideia de que o mundo depende cada vez mais da vontade das pessoas e não tanto dos Governos que os lideram, um facto observável no nosso estudo de caso no Estreito de Taiwan. Tanto neste cenário como em muitas outras regiões do mundo, as imposições políticas, divisões territoriais, étnicas e religiosas são ultrapassadas pela vontade das pessoas. Desta forma as incompreensões entre os povos e outros atritos sociais estão de forma gradual a tornar-se mais sujeitas à sua própria vontade. Os impulsos que motivam as pessoas a superarem essas barreiras são de natureza diversa, da simples actividade artística, cultural até ao impulso mercantil. É precisamente neste último aspecto que reside o nosso ponto de observação seguinte, por se tratar de uma área representativa no estudo de caso, mas que também é uma parte integrante de um mundo adstrito ao fenómeno da globalização económica e financeira.

Capítulo II

2. AS POTENCIALIDADES DA INICIATIVA PRIVADA NA TRANSFORMAÇÃO DE CONFLITOS

2.1. Introdução

Após a análise dos contributos científicos dados ao campo da mediação de conflitos, bem como do contexto que contribuiu para o florescimento da diplomacia informal e não governamental, damos agora relevância ao estudo dos actores tipicamente mais associados a este tipo de dinâmicas. Poder-se-á falar de interações deste género em campos tão diversos como o religioso, o académico, o desportivo ou o cultural até chegar aos profissionais de resolução de conflitos, entre muitos outros. Escolhemos para este trabalho, provavelmente, um dos actores menos consensuais no que respeita à sua capacidade de transformação de conflitos, embora possa ser aquele que tenha despertado mais interesse nos últimos anos: os empresários e o universo dos negócios. Em grande medida, este fenómeno acompanha uma nova tendência do sistema internacional caracterizada pelo crescente desarme de barreiras alfandegárias, a abertura dos mercados, a liberalização e o despertar das economias emergentes, o aumento da competitividade internacional e da transferência de tecnologia, entre outros factores. Este contexto, de forma alegórica e simplista, parece querer reforçar o triunfo dos

‘mercadores’ sobre os ‘soldados’, num quadro onde as empresas multinacionais (EMN) surgem como entidades de primeira linha, as quais passaram a partilhar funções anteriormente exclusivas dos Estados e Governos. Por força das dinâmicas de negócios em que estão envolvidas, muitas são obrigadas a interagir em cenários de violência directa, o que coloca no centro das suas preocupações a tentativa de resolução desses conflitos. Neste contexto, ganharam importância as EMNs como potenciais transformadoras das condições dos conflitos, embora saibamos que a imagem de muitas destas organizações seja essencialmente conhecida pelos seus efeitos negativos. Cientes deste papel, procuramos analisar as motivações que podem levar uma empresa a empenhar-se em resolver diferendos, sem descurar as interacções contínuas que elas estabelecem com o meio ambiente externo. Salientamos os factores que conduziram à afirmação da ‘troca’ entre os objectivos das nações em contrapeso à cultura da guerra. Perceber esta transição permite verificar de que forma nas relações entre estados o primado da economia e as trocas comerciais passaram a estar no centro dos objectivos estratégicos. Um bom exemplo é o caso do Japão no período militarista antes da II Guerra Mundial e no período mercantilista posterior, denotando uma transição de uma cultura expansionista militar por outra de conquista de mercados. Na análise do papel do sector privado na transformação de conflitos, consideramos relevantes iniciativas como a participação em processos de mediação, na disponibilização de recursos e conhecimento em sessões de negociação, na ajuda ao desenvolvimento e outras que ajudam na construção da paz.

2.2. Da tradição militar ao impulso mercantil

As relações internacionais contemporâneas são cada vez mais marcadas por formas intangíveis de afirmação de poder, expressas em fenómenos como a língua e a cultura, estas resumidas no conceito criado por Joseph S. Nye de *soft power* (Nye, 2008: 38-44; 2004: 5). Neste contexto, entre outras vias, o expansionismo mercantil ganha preponderância sobre a cultura militarista mais tradicional, esta denominada pelo mesmo autor como sendo de *hard power*. Sabemos que desde as primeiras sociedades organizadas que a guerra se enraizou na vida dos reinos e Estados como uma actividade normal. Carl von Clausewitz (1968; 2008: 42), por exemplo, considerava que a acção militar não é mais que “a continuação da política por outros meios”, o que torna a guerra um fenómeno funcional e lógico ao serviço das governações. É curioso como não se admitia a ideia de que o homem era um animal pensante capaz de comandar o impulso de matar (Keegan, 2006: 21). A par da banalização da guerra, correspondia uma certa diabolização do comércio como actividade impura, a qual assim permaneceu ao longo de séculos. Na Idade Média, por exemplo, a moral e a economia estavam inter-relacionadas, sendo a cobiça pelo dinheiro e bens materiais um dos três principais pecados do ímpio, tal como foi classificado por Santo Agostinho (Agustin e Schaff, 2004: 84; Deane, 1963: 44-56). Seria a presciência de Galileu a impor uma clara distinção entre a perspectiva metafísica e a perspectiva científica (Ferreira *et al*, 1997: 9-10), criando as condições para que o enriquecimento deixasse de ser moralmente reprovável e passasse a ser visto como uma circunstância virtuosa. O economista suíço

Henri-benjamin Constant (século XVIII) foi um dos estudiosos que se dedicou com alguma profundidade ao estudo da dimensão e relações do comércio e da guerra. Ele demonstrou uma clara preferência pelas sociedades marcadamente comerciais, em detrimento das sociedades mais militarizadas. Para ele, embora o comércio e a guerra fossem duas formas de alcançar o que se desejava, a actividade mercantil correspondia a uma fase anterior à guerra, ou seja “a guerra era um impulso, o comércio o cálculo” (1816). Este período de valorização da actividade comercial ficaria marcado pelo movimento económico do *laissez-faire, laissez passer* e pela germinação e propagação das formulações de Adam Smith que inspiram as correntes neoliberais contemporâneas. Encontramos também, naturalmente, muitos analistas que defendem que o sistema comercial não é suficiente para proporcionar relações de paz. Samuel P. Huntington (2001: 255), por exemplo, considera altamente duvidoso o pressuposto que as dinâmicas das redes comerciais possam garantir a paz e harmonia entre as nações. Para ele, o crescimento económico é mesmo capaz de criar instabilidade política no seio dos países e nas relações entre eles, alterando o equilíbrio de poderes nas relações internacionais. O comércio força as pessoas ao contacto, o que não significa que as leve ao acordo, daí que tanto seja capaz de proporcionar o lucro como o conflito.

A história tem-se encarregado de demonstrar que o ‘espírito capitalista’, menosprezado durante séculos como acto imoral, tem na verdade funcionado como um desmotivador para aqueles que apenas conheciam o caminho da violência. As interacções comerciais, partindo do pressuposto que funcionam num ambiente de reciprocidade e justiça, são sempre um factor de socialização preferível à construção de barreiras. Neste sentido,

passou a aceitar-se o comércio não só como um factor de socialização e um propagador civilizacional, mas também como uma alavanca capaz de proporcionar melhores condições de vida. Na verdade criou-se uma divisão entre os estados que optam pelo modelo 'militar-territorial' dos que seguem o modelo 'comercial' na procura da riqueza das nações. O conjunto de actores que se enquadram no primeiro modelo não se diferenciam pelos objectivos nem pelas funções. Cada um procura um mínimo de independência e auto-suficiência e até, se possível, uma posição hegemónica. Aqui está implícito um objectivo territorial, dado que a pretensão de auto-suficiência implica um contínuo alargamento de território. Neste contexto a cooperação não é habitual entre os estados que procuram esta via uma vez que todos se centram na posse de uma mesma coisa. A conquista de um território exclui que outro também o faça. Ainda assim, é possível estabilidade em situações de equilíbrio de poder ou em casos assimétricos (Ferreira *et al*, 1997: 15-16). O modelo comercial, pelo contrário, implica igualdade entre os estados e permite a simultaneidade dos objectivos pretendidos. A ideia é que cada país, ao abrigo da teoria das vantagens comparativas, se especialize em determinadas funções e actue no mercado internacional com as suas competências. A especialização de funções implica a divisão de trabalho entre as nações e, por inerência, a intensificação das trocas e a interdependência (Ferreira *et al*, 1997: 15-16). Acontece que à medida que a actividade comercial foi ganhando preponderância, a guerra foi progressivamente perdendo fulgor como meio para ganhar a posse das coisas. Em alguns casos, a intransigência em não abdicar de políticas proteccionistas foi a primeira e principal razão que levou à eclosão de alguns conflitos. Por exemplo, a tendência progressiva de agravamento da balança comercial chinesa face aos britânicos, no início

do século XIX, devido ao comércio de ópio, levou o governo Qing a proibir as transacções daquela droga. A medida acabaria por atirar chineses e britânicos para um conflito armado (Haw, 2008:186-190). Na verdade, a relação que se estabelece entre o mundo dos negócios e a construção da paz é um caminho sinuoso e carece de muita investigação. Sabemos que muitos actores privados beneficiam do permanente estado de instabilidade em determinados cenários, e acabam por ser eles próprios a causa de conflitos em muitas comunidades. Falamos de fenómenos como o fornecimento de equipamentos aos exércitos, a exploração predatória de recursos naturais, ou a corrupção, entre outros. Esta percepção negativa é reforçada com o papel de mercenários e empresários ligados ao sector militar, cujas actividades são completamente dependentes da economia de guerra, por isso mesmo não é estranho que subsidiem grupos rebeldes e se alimentem da violência (Wenger e Möckli, 2003: 5). Falamos de casos como o Delta do Níger, onde a presença de empresas petrolíferas internacionais causa atritos com os vários grupos étnicos das comunidades locais. Estes reclamam parte dos lucros na extracção de recursos naturais das terras locais, estando na base do aparecimento de um conjunto de grupos rebeldes, como o Movimento para a Emancipação do Delta do Níger (MEND) (Ngomba-Roth, 2007: 137-223). São particularmente nefastos para a imagem das Empresas Multinacionais (EMN) na opinião pública internacional fenómenos como os chamados ‘diamantes de sangue’, os quais são extraídos de minas africanas e vendidos por rebeldes para alimentar as guerras civis. Apenas para citar mais um caso, durante as duas guerras mundiais muitas empresas – chamadas de mercadores da morte – ficaram associadas ao comércio militar e foram coniventes com o Holocausto (Haufler, 2001: 659).

2.3. As empresas em cenários de conflito: dinâmicas e actores

O fenómeno da globalização económica em sintonia com a abertura dos mercados fez deslocar muitas EMN para os países em desenvolvimento, onde muitas empresas acabam arrastadas e por vezes surpreendidas com contextos de conflito. A *International Alert* estimou que existem grandes empresas globais a operar em cerca de 70 países em risco classificado como médio, alto ou extremo. Estas organizações investem mais de US\$150 bilhões em cerca de 50 países que estão abaixo da média dos índices de transparência internacional. Independentemente das perspectivas mais optimistas ou pessimistas em relação ao papel que a actividade mercantil e as empresas podem desempenhar na resolução de diferendos nos locais de exploração, importa verificar como funcionam essas dinâmicas e qual a tipologia dos principais actores. Considera-se que os riscos, as funções e responsabilidades das empresas instaladas em cenários de instabilidade são condicionados pela natureza do conflito, pelas actividades e relações com os outros actores e pelas características da empresa (Nelson, 2000: 36-37). Trata-se, na realidade, de um papel ingrato face ao constante julgamento político e pressão social a que estão sujeitas. Os responsáveis pela gestão dessas organizações vivem sob o lema diário de como interagir com as populações, com os meios políticos, oscilando entre a sujeição de sair do país, tomar uma atitude interventiva ou manter-se silenciosa (Nelson, 2000: 5-6). Neste cenário, obrigam-se a procurar projectos que procurem construir uma imagem positiva sobre as comunidades locais e, se possível, usar da sua capacidade de intervenção para transformar os conflitos, um aspecto que analisaremos com maior detalhe mais adiante.

Quando salientamos o comércio, as empresas ou as comunidades de negócios, referimo-nos a actores e organizações todas afectas à actividade económica embora com papéis diferenciados. Neste trabalho usamos as designações ‘comunidades de negócio’, ‘homens de negócio’, ‘empresários’ ou ‘sector privado’ para designar um mesmo universo. No entanto, consideramos existir algumas variáveis importantes que pretendemos esclarecer. Assim, o sector privado e a comunidade de negócios, têm uma dimensão ampla a toda a actividade económica, em que ambas estão sujeitas à lei reguladora das respectivas actividades. As empresas não são mais que unidades produtivas ou de serviços dirigidas por homens de negócios inseridas nas primeiras. Também os homens de negócios e empresários não são coincidentes. A maior parte das empresas são de pequena dimensão, detidas por um único indivíduo, o empresário em nome individual. Outras são sociedades em nome colectivo de dois ou até mesmo duzentos sócios. As maiores tendem a tornar-se sociedades anónimas (Samuelson e Nordhaus, 1999: 110-112). Segundo Joseph Schumpeter (1949: 63-84), um empresário para ser classificado como tal deve ser inovador ao combinar um conjunto de diversos factores contextuais. Variando de caso para caso, tal como afirma Keming Yang (2007: 8-9), um gestor ou o dono de um negócio não tem necessariamente que ser empresário, devendo-se muito esta classificação a factores comportamentais. A verdade é que a empresa ganha aqui uma posição central nas dinâmicas que temos estado a analisar. Mas será uma empresa meramente uma ‘entidade legal’, de alguma forma, uma ‘comunidade’ de cidadãos, ou de grupos de pessoas contratadas, ou ainda, uma entidade equivalente a um indivíduo (com personalidade jurídica)? Importará verificar, entre outros aspectos, a

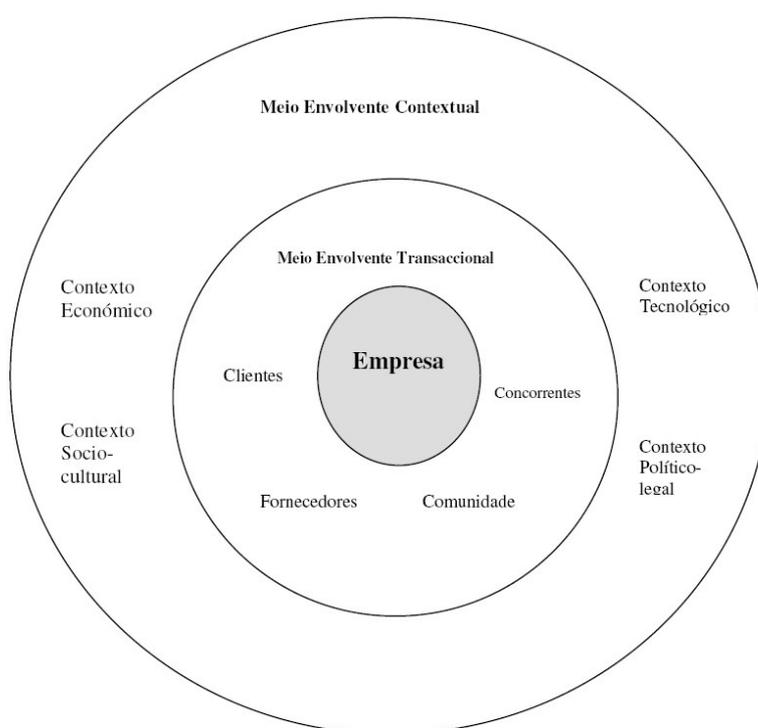
sua natureza, o papel moral, as suas responsabilidades e relações no espaço de envolvimento. Tem a empresa o dever moral de melhorar os ambientes de exploração? Qual o papel que pode desempenhar nesse processo? Como deve gerir as suas relações com o exterior? Estas são algumas das perguntas a que pretendemos dar resposta, iniciando a nossa análise sobre o meio ambiente que rodeia as organizações.

Naturalmente que uma organização deste tipo varia na sua natureza e função de acordo com o prisma de observação. Para os humanistas, a empresa é um agente moral, para os economistas um grupo de relações que visam a optimização da eficiência, para os cientistas sociais é um acordo social, tanto iguais como diferentes das famílias e sociedades civis (Kennedy, 2003). Neste sentido, podemos considerar dois grandes ramos de interpretação da empresa. Por um lado, aquele que a percebe como uma entidade artificial criada pelo Estado e de acordo com normas jurídicas, ou seja, um produto jurídico (firma); e por outro, uma entidade real ou física, tendo capacidade de transformação e influência sobre as pessoas. Associada com a dimensão económica e social da empresa, mesmo que não consensual, importa notar que a sobrevivência das organizações depende, em grande medida, da sua capacidade de interacção com o meio envolvente. A evolução dos mercados onde se instalam as empresas criam oportunidades mas também ameaças com que as organizações precisam de saber lidar. Devemos falar de dois níveis distintos de análise do contexto externo da empresa. Em primeiro lugar, o meio envolvente transaccional, constituído por todos os agentes e factores que interagem directamente com a indústria em que a empresa funciona; e o meio envolvente

contextual, que são os factores específicos do ambiente local onde está instalada a empresa (ver figura 2) (Freire, 1999: 65-77).

Figura 3

Níveis de Análise do Meio Envoltente Empresarial



(Freire, 1999: 66)

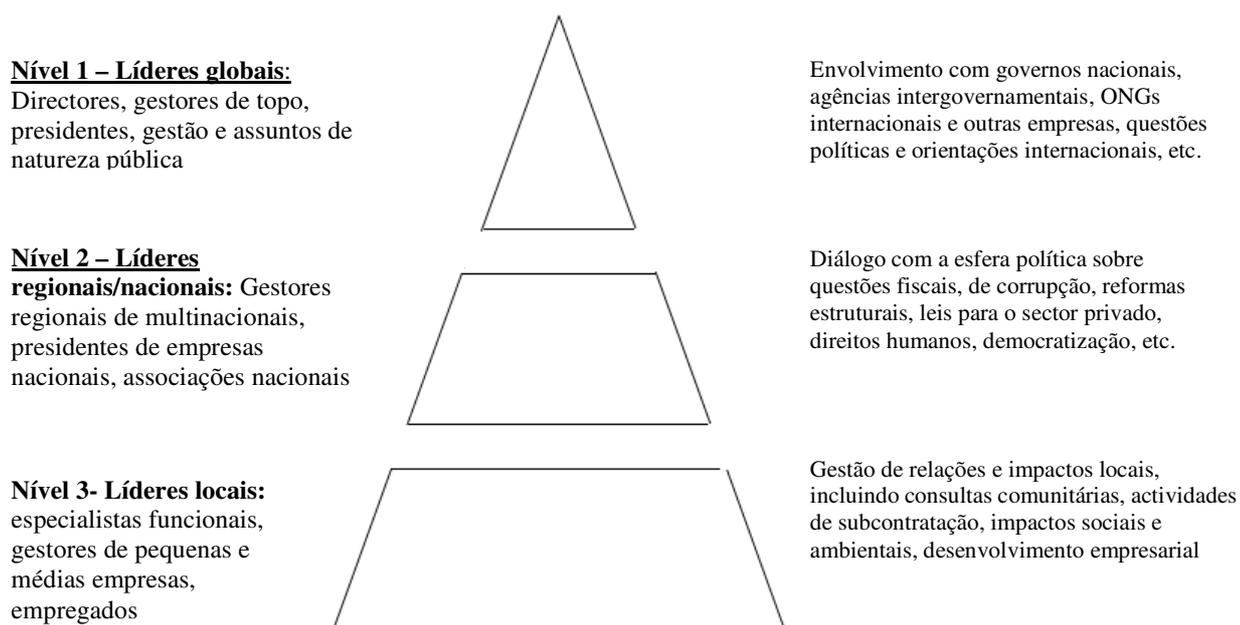
Apesar dos meios envolventes apresentados – contextual e transaccional –, a empresa não deve ter uma atitude passiva em relação ao exterior. Pelo contrário, deve, sempre que possível, tentar influenciar a evolução dos contextos identificados de forma positiva. A participação das organizações nas acções de *peacebuilding*, quer ao nível da

prevenção, gestão ou pós-conflito, tem uma importância crescente na área da transformação de conflitos. Naturalmente que o envolvimento empresarial varia de caso para caso, pois umas têm apenas propensão para o lucro, enquanto outras preferem uma maior intervenção social, funcionando como ‘agentes morais’ (Smurthwaite, 2008: 13-54). Sabemos que o fundamento das empresas é a sua sustentabilidade e que para isso elas procuram o lucro numa lógica de racionalidade económica. Mas a verdade é que têm participado directamente em negociações, ou influenciado indirectamente os negociadores, incluindo acções de *lobbying*, diplomacia de vaivém entre as partes, apoio a encontros secretos, e participação em diálogos multi-sectoriais (Tripathi e Gündüz 2008: 17).

Facilmente se percebe que neste trabalho a empresa na sua acção nacional ou internacional tem um papel central, mas que devemos enquadrar no campo mais vasto de dinâmicas e actores com ela relacionada. Desde logo, as empresas variam muito em termos de dimensão e objectivos, podendo ser micro-empresas, muitas vezes de raiz familiar, médias, até chegar às grandes EMN. Associadas ao mundo empresarial aparecem também as associações industriais e comerciais, as quais estão organizadas localmente e passam de estruturas simples até mais complexas que chegam às câmaras de comércio. Estas defendem os sectores, as empresas e funcionam muitas vezes como interlocutores junto do poder político. São ainda importantes alguns gestores e outros quadros de empresas, pois apesar de não serem os detentores do negócio são frequentemente os seus representantes em eventos ou até em interacções com o poder político.

Figura 4.

Triângulo de Lederach e os Papéis dos Actores das
'Comunidades de Negócios'



(Adaptado de Lederach, 1999: 39; Nelson, 2000: 55)

Por adaptação do ‘triângulo de Lederach’²² (1999: 39), a figura mostra claramente uma distinção entre diversos níveis de envolvimento e intermediação dos actores do ‘mundo dos negócios’, incluindo diferentes papéis no âmbito da prevenção e resolução de conflitos. Naturalmente que cada um tem as suas próprias capacidades de envolvimento e influência com o meio político, que sabemos ser o detentor do poder. No mundo actual ganham expressão aqueles que designamos por ‘líderes de negócio globais’, uma tradição que vem de individualidades como Rockefeller, Andrew Carnegie, e continuada mais tarde por Bill Gates e Warren Buffet. Estes beneméritos e empreendedores globais funcionam muitas vezes como representantes governamentais, autênticos diplomatas em interacções de alto nível. Repare-se, por exemplo, na participação nos últimos anos de muitos ‘homens de negócios’ de Taiwan como representantes da ilha nas cimeiras da APEC²³. Também nas relações da RPC na América Latina, numa altura em que o comércio bilateral cresce exponencialmente, muitos empresários daquela região têm actuado como diplomatas. A Guatemala, por exemplo, que não reconhece o governo da RPC, usa a *China-Guatemala Chamber of Cooperation* como canal alternativo para dialogar com Pequim (Valladares, 2010). Através deste organismo os empresários da região estabelecem relações estreitas com a China apesar do diferendo político, num efeito que se assemelha ao realizado pelos empresários taiwaneses nas suas intermediações internacionais. Segundo Parag Khanna (2011: 6-8) a emergência destes líderes globais está cada vez mais a impor-se no mundo moderno, numa reminiscência

²² O ‘Triângulo de Lederach’ não se refere explicitamente ao mundo empresarial mas a dinâmicas gerais da sociedade civil, cabe-nos apenas fazer a adaptação do mesmo, seguindo o modelo proposto por Nick Killick da International Alert (Nelson, 2000: 55), de forma a ilustrar o potencial a desempenhar por diferentes níveis de gestão em empresas multinacionais e locais.

²³ Por exemplo, Stan Shih, fundador da empresa Acer, representou Taiwan na cimeira da APEC na Austrália em 2007 (Gabinete de Informação do Governo da ROC, 2007b).

do período que marcou o Renascimento europeu do século XV. Em termos gerais, quais as razões que podem mover uma empresa a praticar actos de responsabilidade social, em especial aqueles que se referem a acções de *peacebuilding*? Podemos apontar quatro grandes condições que contribuem para a promoção e sustentação do papel dos actores locais, aplicado a todos os tipos de negócio (Killick e Gündüz, 2005; Tripathi e Gündüz, 2008: 24):

- (a) O custo do conflito e o interesse pela paz;
- (b) A capacidade de influência e a diversificação do sector empresarial – influente em termos políticos e activo no envolvimento social;
- (c) A (relativa) independência, consciência e credibilidade e legitimidade do sector privado;
- (d) A capacidade de liderança e de actuação colectiva.

As condições referenciadas englobam alguns dos desafios e questões mais importantes na promoção do papel de pacificadores para as empresas e as comunidades de negócios locais, nomeadamente as motivações, as necessidades e os métodos necessários para a sua actuação. O primeiro grande pressuposto centra-se na avaliação do custo do conflito e no inerente interesse na construção da paz. Sabemos que há muitos actores que beneficiam com os contextos de violência e são inegáveis os abusos de muitas organizações em algumas comunidades (Donaher e Mark, 2009; Klein, 2001), mas a defesa da paz traz também contributos não só para os países como para as empresas (Wenger e Mockli, 2003: 99-100; Nelson, 2000: 26). Por exemplo, um relatório

publicado em 1999 sobre os custos da guerra da Bósnia entre 1992 e 1998 naquela economia, apontava para 60 mil milhões de dólares, com prejuízos para as empresas e o Governo. No final de 1995, 45% de todos os complexos industriais e 75% das refinarias tinham sido destruídos. A capacidade de produção de energia eléctrica era de 20% do valor anterior ao conflito, e 30% das instalações de saúde e 50% das escolas estavam destruídas. Em 1997, o rendimento per capita anual caiu para 500 dólares e a taxa de desemprego ascendeu para cerca de 70%, entre outros dados (Nelson, 2000: 21). A relação da perda com a violência é o primeiro factor para que as empresas lutem para que sejam mantidos contextos de paz, tal como aconteceu em conflitos como o Sri Lanka (Killick e Gündüz, 2005). Este conflito mudou radicalmente após o bombardeamento do Aeroporto Internacional de Colombo (2001). As empresas que se estendem junto daquela infra-estrutura sentiram-se muito vulneráveis, pelo que não tardou que pressionassem o Governo para se empenhar numa estratégia de paz, a qual resultaria no *Sri Lanka First* (Tripathi e Gündüz, 2008: 21). A empresa receia que a reputação seja afectada e surjam ameaças de litigância dos tribunais internacionais para as empresas acusadas de cumplicidade com estados ou actores não governamentais que perpetuem a violência.

Por outro lado, tornou-se importante a existência de um influente e diversificado sector empresarial, não só em termos políticos, mas também com um forte sentido de responsabilidade social. E quanto maiores forem as ligações, maiores serão as possibilidades de influenciar positivamente os decisores políticos, embora o risco também aumente. Isto foi o que aconteceu na África do Sul, onde líderes do sector

privado promoveram um conjunto de encontros entre o Governo e grupos políticos, incluindo líderes negros que recebiam apoio popular (Tripathi e Gündüz, 2008: 19-20; Eloff, 2005). A participação das elites empresariais em *workshops* com a sociedade civil permitiu recolher contributos importantes ao nível das ideias, sugestões e troca de experiências que chegaram às elites políticas, provocando o que Dalia Dassa Kaye (2007: 2129) considera ‘efeito de transferência’. Além disso, o sector privado tem a vantagem de poder demonstrar independência em relação à esfera do poder perante os actores locais. De facto, um dos maiores perigos que o sector privado enfrenta, como outros actores da esfera da diplomacia não governamental, é a facilidade de manipulação por parte dos actores governamentais, o que os pode condicionar na vontade de participar em determinados contextos negociais. Outro dos perigos que pode afectar o trabalho da diplomacia empresarial é a influência ideológica dos intervenientes, muitas vezes descrentes quanto ao valor da própria cooperação. Finalmente, destacamos ainda a necessidade da comunidade de negócios assumir capacidades de liderança para actuar de forma decisiva e colectiva sobre determinados contextos.

Jane Nelson (2000: 27-34) refere que para que uma empresa possa ter resultados positivos junto das populações locais deve procurar, em primeiro lugar, respeitar o enquadramento jurídico do país ou da região em causa e, sempre que possível, respeitar também o enquadramento jurídico internacional. Em segundo lugar, deve ter consciência dos impactos reais e potenciais que a empresa exerce no local de implantação, nos domínios sócio-económico, político e ambiental. As empresas devem estabelecer princípios e definir valores de forma a minimizar eventuais prejuízos resultantes das

operações do negócio. Entramos no domínio da ética nos negócios, onde se pretende perceber o que é correcto ou incorrecto, aceitável ou não aceitável. Implementam políticas sociais e ambientais e sistemas de gestão que incluem linhas de orientação em termos de respeito pelos direitos humanos e contra a corrupção. Seguem estratégias de diálogo com os accionistas de forma a sensibilizá-los para as preocupações de segurança humana, e promovem políticas de tolerância étnica no seio das empresas, praticando a diversidade e o recrutamento local. Muitas empresas promovem investigação de práticas mais neutras de forma a conseguirem uma maior estabilidade entre membros de várias culturas. Desta forma, melhoram as condições de vida das populações e aumentam as oportunidades das camadas mais jovens. Em terceiro lugar, devem também procurar de forma proactiva criar valor acrescentado ao nível social, através de investimento inovador e de políticas de cooperação com os accionistas de forma a melhorar os impactos na sociedade. Naturalmente que as iniciativas que as empresas podem desenvolver são muito variadas, dependendo das políticas internas das mesmas, dos objectivos e do ambiente externo.

Na mesma linha, Archie Carroll (1991: 225-235) faz também uma classificação em quatro níveis das responsabilidades sociais das empresas nos ambientes onde se instalam. Na base ficam as responsabilidades económicas, i.e., os contributos para a economia, servindo não só os accionistas como abastecendo os membros da sociedade com serviços e mercadorias. No segundo nível a partir da base, destacam-se as responsabilidades legais, isto é, o seguimento do espírito da lei nacional e internacional. No terceiro nível, temos as responsabilidades éticas, assentando na realização de

actividades e práticas aceites pelos membros da sociedade e pela lei. Finalmente, no topo, encontramos a filantropia, implicando o contributo para a comunidade e melhoria da qualidade de vida. As empresas não operam em espaços vazios, elas têm implicações nos accionistas, nos trabalhadores, na comunidade local e na microeconomia e macroeconomia. A potencial imagem negativa de muitas organizações junto das populações locais é um factor de crescente preocupação entre os gestores empresariais. Muitas denúncias têm sido feitas junto da opinião pública por atitudes menos éticas, por vezes através de movimentações planeadas pelas próprias ONG. A Nike, por exemplo, em 1997 sofreu protestos muito bem organizados em muitas cidades dos EUA, devido ao facto de os seus fornecedores estarem a recorrer a trabalho infantil e a intimidar trabalhadores no Paquistão (Wenger e Möckli, 2003: 114). Por este motivo, a cooperação entre as empresas e as ONG é um elemento cada vez mais importante e visível nos cenários de conflito com interesses para os objectivos de ambas. A par destas responsabilidades, encontramos também a participação do sector privado em acções de *peacebuilding* com contributos ao nível da mediação, filantropia, diálogos com os representantes políticos ou a ajuda ao desenvolvimento. As organizações divergem de tamanho, de capacidade financeira e produtiva, o que leva a diferentes tipos de abordagens. Assim, uma das esferas de envolvimento situa-se ao nível do *core business* das empresas, ou seja, no desenvolvimento da gestão das suas operações. A cultura organizacional, o estilo de gestão, a formação e outras actividades internas funcionam, desde logo, como factores de influência, socialização e pedagogia sobre os trabalhadores. Aqui estão incluídas actividades ou áreas tão diversas como práticas de ética empresarial, *corporate governance* e políticas internas, entre outras. Além disso, no

âmbito do ambiente transaccional, incluem-se também as relações com fornecedores, a criação de emprego e aplicação de investimento, políticas de recursos humanos e construção de infra-estruturas. De formas diversas, apesar de também poder afectar negativamente o ciclo de conflito, todas estas matérias podem representar oportunidades significativas de *peacebuilding*. Por exemplo, uma política de recrutamento empresarial equilibrada, abrangendo todos os grupos sociais, etnias e credos, pode funcionar de forma muito positiva junto das populações locais. Pelo contrário, se as políticas da empresa forem indiferentes às dinâmicas do conflito podem provocar desconfiança e ressentimentos (Killick e Gündüz, 2005). Tendo em conta que o local de trabalho é muitas vezes o único espaço onde elementos de comunidades desavindas se encontram, a gestão empresarial ganha uma importância fundamental na reconciliação. As empresas obrigam-se a desenvolver a *cultural agility*, reconhecendo a comunicação entre pessoas de diferentes quadrantes culturais e desenvolvendo compreensão mútua (Goodall *et al*, 2009: 4). Por vezes acontece as empresas multinacionais imporem a cultura de origem, dominante, provocando atritos nos contextos locais, embora nalguns casos o facto de ser uma cultura diferente de cada um dos lados em conflito funcionar como ‘cultura neutra’, i.e., sem aparecer vinculada a uma região, país ou regime político.

2.4. Os ‘homens de negócio’ como agentes da paz

Nos últimos anos despertou no meio académico um interesse redobrado pelo estudo das potencialidades do universo dos negócios e dos empresários como factores de apaziguamento de conflitos²⁴. O que se verifica com frequência é o apontar dos aspectos negativos deste domínio prejudicando o interesse, análise e valorização do papel que estes actores podem ter naquele objectivo. Em causa estão contributos como a melhoria das condições de vida, a oferta de emprego, ajuda ao desenvolvimento, processos de mediação e intermediação com o poder político, reduzindo problemas estruturais e enfraquecendo as razões que levam à violência (Hirschman, 1997: 97). Estes são elementos importantes para a construção de uma ‘paz positiva’. A expansão da paz significa a expansão dos mercados traduzindo-se em maiores lucros para as empresas. Construir a paz é um objectivo que pode ser incluído na esfera de interesses de negócio, mesmo que os empresários possam ter no horizonte apenas o lucro. Assim o expressou Montesquieu no *L’esprit des Loix* quando disse que “ainda que os homens possam sentir o fervor para serem maus, podem ter o interesse em não o ser” (Montesquieu, 1867: 314). Tanto o orgulho como o dinheiro, por exemplo, foram determinantes no sucesso do primeiro acordo de Camp David entre Israel e o Egipto. Ambas as partes passaram a receber 2 mil milhões de dólares por ano em assistência militar e económica (Gerson e Colletta, 2002: 83-84). Enquanto se assistiu na cena internacional à fragmentação das responsabilidades anteriormente asseguradas pelos estados, as empresas passaram a

²⁴ São exemplo, as conferências *Peace through Commerce* organizadas regularmente pelas universidades norte-americanas de Maryland, Notre Dame e George Washington, assim como a publicação de revistas especializadas nesta matéria, como o *Journal of Corporate Citizenship* e vários livros, entre os quais o *The Business of Peace* de Jane Nelson (Fort e Westermann-Behaylo, 2008: 55).

colocar determinados recursos – humanos, financeiros e técnicos – ao serviço da pacificação do seu meio envolvente. Um simples indicador como a redução da taxa de natalidade, por exemplo, afecto a outros factores conjunturais, pode ser determinante para que uma empresa ligada à produção de leite infantil passe por dificuldades de sustentabilidade. A sobrevivência das organizações depende precisamente da sua capacidade de interacção com o contexto económico, político-legal, tecnológico e sócio-cultural onde se inserem, estando o sucesso delas condicionado pela capacidade de gerir as oportunidades e ameaças (Freire, 1999: 65-66). Devemos diferenciar, no entanto, as acções ditas de ‘prevenção comercial’ de outras de *peacebuilding*, pois no primeiro caso é comum associar-se apenas a fenómenos como economias de escala ou ao uso eficiente de recursos naturais (Wenger e Mockli, 2003: 168). Neste trabalho, contudo, a nossa análise pretende ultrapassar as acções meramente comerciais para se focar também noutras iniciativas de prevenção de conflitos, muitas vezes em trabalhos complementares com ONG e grupos da sociedade civil.

Apesar do crescente número de exemplos que nos mostram como muitos actores do mundo dos negócios se empenham na transformação de conflitos, umas vezes de forma consciente outras inconscientemente, o seu papel está consideravelmente menos demonstrado do que o das ONG (Iff *et al*, 2010: 7). São interacções colectivas, espontâneas, motivadas por necessidades comerciais do dia-a-dia e que funcionam indirectamente como factores de socialização. Trata-se de um fenómeno a que já fizemos referência no capítulo anterior, mas que aqui apenas se refere ao domínio mercantil ou económico. Ao contrário de processos dirigidos em que os participantes de

forma estruturada e consciente procuram discutir a essência dos conflitos, colocar pontos de vista e encontrar formas de os resolver, nestes processos espontâneos de *local knowledge*, a aprendizagem e a percepção e transformação da realidade faz-se acção. É a prática de comerciar, mesmo que inconscientemente, devido aos inerentes contactos e interacção que o acto tem implícito, que funciona como um factor de possível apaziguamento. Em vez de se aplicarem técnicas formais de aproximação entre as pessoas, estas encontram soluções na oportunidade (Rogoff, 1999: 7). Este fenómeno conduz à participação colectiva dos cidadãos nos esforços de paz, que apesar de não funcionar como um processo consciente, desenvolvem *empowerment* e a criação sustentada de capacidades. Ao mesmo tempo, formam-se redes de negócios, com maior ou menor regularidade, que vão funcionando como elemento de unidade e interdependência entre indivíduos de lados opostos de um conflito. O fluxo de investimento para uma determinada região ou localidade pode atrair milhares de pessoas, resultando numa variedade de mudanças sociais, desde demográficas, culturais, ambientais e políticas, o que muitas vezes pode derivar para cenários de conflito (Nelson, 2000: 89). Na nossa opinião, no entanto, o ponto de vista centrado nos efeitos nefastos da actividade comercial reflecte apenas uma parte da questão. O universo empresarial vai muito além das lentes superficiais de alguns observadores. Na verdade, mais do que apontar apenas os aspectos negativos aos ambientes em que operam, as empresas e as comunidades de negócios, através de acções individuais, em processos ou redes, conseguem também trazer muitos contributos para as comunidades.

Desde logo, importa não esquecer que a actividade comercial e as trocas, directas ou indirectas, uma das mais antigas actividades da humanidade, são um importante factor de socialização. A troca entre indivíduos ou grupos é um acto de dar e receber uma coisa por outra, o que incita as pessoas a interagir mesmo que pertençam a universos políticos, étnicos ou religiosos distintos. O comércio é o motor que faz accionar a circulação de bens através do sistema económico até serem consumidos (Smith, 2009: 1). Trata-se de um importante factor de aproximação das pessoas, e permitindo que muitas sociedades tenham acesso a bens essenciais para a sua subsistência, criam condições para o desenvolvimento económico através da criação de emprego e do aumento do custo do conflito (Nelson, 2000: 20). Naturalmente que, como temos vindo a fazer referência, apesar de pensarmos que deve ser valorizada, mais estudada e aproveitada esta faceta do mundo empresarial, importa não esquecer que há imensos episódios que nos mostram efeitos inversos. A verdade é que o mal de umas acções, devendo ser criticadas e corrigidas, não deve desvalorizar o bem de outras. Na Somália, por exemplo, homens de negócio foram importantes no estabelecimento de infra-estruturas que permitiram às empresas levar a cabo as suas actividades. Ao mesmo tempo, procuraram combater as actividades da economia paralela e participaram nos diálogos de mediação (Iff, 2010: 18-19). Em Moçambique, a empresa Agrimo Companhia Agro-Pecuária de Moçambique estabeleceu um sistema de produção de algodão dirigido aos pequenos agricultores fora dos fornecedores tradicionais. Esta empresa fornece sementes, micro-crédito e *know-how*, ao passo que o governo fixa os preços. Em 1995/6 cerca de 1.000 agricultores produziram 80 toneladas de algodão. Em 1998, 15.000 agricultores estavam a fornecer 5.000 toneladas à AGRIMO (Nelson, 2000: 68). Um dos melhores exemplos da

contemporaneidade da relação entre a intensificação comercial e a melhoria das condições de vida pode ser visto no caso chinês.

Com o processo de abertura dos finais da década de 1970, que fez chegar muito investimento estrangeiro, a economia chinesa passou a crescer de tal forma que conseguiu alterar o centro gravitacional da economia mundial do Ocidente para o Oriente (Silva, 2005: 77-91). Só as empresas taiwanesas que se deslocaram para este país entre 1978 e 1994 criaram mais de 5 milhões de postos de trabalho, dos quais 70% estavam centrados na região de Guandong e Fujian (Hsing, 1998: 3). Até meados de 1990, cerca de 200 milhões de pessoas saíram da pobreza, um valor que corresponde ao número total de cidadãos dos EUA (Panitchpakdi e Clifford, 2002: 16). Em tom de graça, muitos chineses costumam dizer que “têm o coração à esquerda, mas os bolsos à direita” (Silva, 2005: 79). A entrada na OMC em 2001 acelerou ainda mais este processo, aproximando mais a RPC às regras do sistema económico internacional e estimulando muitas pequenas e médias empresas do país. Muitas destas aproveitaram o *know-how* e as lições dos investidores estrangeiros, para desenvolverem elas próprias os seus negócios (Agtmael, 2007: 3).

O efeito de crescimento está muito longe de se cingir ao universo chinês. A Malásia e a Tailândia, por exemplo, viram cair a incidência da pobreza de 50 para 20% da década de 1960 até ao final do século XX (Stiglitz e Charlton, 2009: 53). A viragem do ocidente para o mundo desenvolvido é um fenómeno que despertou com o fim da guerra-fria. Fruto de factores como a estabilidade política, mão-de-obra barata e oferta de recursos

naturais, muitas empresas deslocaram as suas actividades para esses países permitindo-lhes elevadas taxas de crescimento (Cavusgil *et al*, 2002: 1-15). Apesar dos muitos problemas que ensombram a economia global, a primeira década do século XXI foi sem dúvida a ‘melhor de sempre’, estando a riqueza mundial no seu nível mais alto. Enquanto em 1990 cerca de metade da população global vivia com menos de 1 dólar por dia, em 2007 aquela população tinha diminuído para 28%. Além disso, os gastos militares em percentagem do PIB mundial são agora cerca de metade do registado em 1990 (Kenny, 2010: 11-14).

Os actores do sector privado podem funcionar como agentes no apaziguamento de tensões, descrito por Diamond e McDonald (1996: 52-59) como *peacemaking through commerce*. A propagação do capitalismo empresarial é capaz de dar um impulso muito positivo na paz e na liberdade, mais do que tem sido alcançado através da propagação do modelo democrático. A liberdade económica é cerca de 50 vezes mais efectiva que a democracia na diminuição de conflitos violentos (Gartzke, 2005: 29-44). Em parte as dicotomias entre os aspectos positivos e negativos da actividade económica e em especial a comercial, acabam por conduzir à velha discussão entre os defensores do comércio livre e dos proteccionistas. Dados empíricos mostram-nos que os países demasiado resguardados e a criação de barreiras apesar de poderem ser politicamente seguros (Bremmer, 2006) são também propícios à conflitualidade. Por exemplo, a criação da pauta aduaneira Smoot-Hawley nos EUA (1930), a qual visou reduzir as importações de forma abrupta, levou ao agravamento da situação económica internacional e à fragilização da posição dos moderados em relação aos nacionalistas no

Japão e na Alemanha. Richard N. Cooper não tem dúvidas ao afirmar que “as sementes da segunda guerra mundial no extremo oriente e na Europa, foram semeadas pela assinatura da pauta Smoot-Hawley por Hoover” (Mota, 2005: 17-18).

Um dos principais entraves para a actividade económica em determinados cenários são os custos provocados pelos conflitos. As guerras, crises e outros conflitos provocam despesas elevadas que impedem o desenvolvimento das regiões e o normal funcionamento das organizações económicas. Mais ou menos relacionados com a actividade privada, e divididos entre directos e indirectos, os custos são muito diversificados, desde a destruição de colheitas, edifícios e infra-estruturas, deslocação de populações, cuidados médicos físicos e mentais, infra-estruturas, entre outros. Quando estes atingem níveis insustentáveis, o sector privado ganha preponderância na assistência a processos de paz, testemunhado em muitos casos, como no Sri Lanka, Congo, Colômbia, Guatemala e El Salvador (Tripathi e Gündüz 2008: 15-27). Por exemplo, a empresa privada britânica Crown Agents, especializada no desenvolvimento e crescimento global, após os acordos de Lomé (1999), colaborou no plano de desarmamento, desmobilização e reintegração na Serra Leoa. Também a empresa Brown & Root services, subsidiária da americana Halliburton, apoiou muitas operações de paz, incluindo a instalação de 18.000 tropas americanas e da ONU no Haiti (Nelson, 2000: 107). O apoio logístico e financeiro de organizações privadas torna-se particularmente importante nos denominados ‘Estados frágeis’, aqueles que são incapazes de proporcionar bens e serviços adequados às necessidades das populações. Um notável exemplo de apoio ao mundo subdesenvolvido é protagonizado pela Peaceworks. Trata-

se de uma empresa norte-americana que procura intensificar o comércio em zonas de conflito: Recebem apoio da Fundação com o mesmo nome e da *One Voice Movement*, e doa cinco por cento de todos os lucros para os trabalhos específicos de reconciliação no Médio Oriente (Peaceworks, 2011). Ao empreender estes projectos o sector privado ganha, naturalmente, um nível de credibilidade superior aos agentes estatais, o que lhe facilita o envolvimento nos processos de paz. Aliás, a participação das empresas ou dos empresários numa negociação de paz só será possível se as partes compreenderem a importância da sua participação nos efeitos do conflito. A verdade é que o Secretário Geral da ONU Ban Ki-Moon (2009), num relatório recente sobre a importância da mediação em apoio a uma multiplicidade de acções e actores, incluindo a ONU, organizações regionais e estados, não menciona os actores do universo empresarial privado. Em nosso entender há uma falha importante tendo em conta o crescente envolvimento e importância do sector em muitas actividades desde a ajuda ao desenvolvimento até aos processos de mediação. Em El Salvador, por exemplo, as negociações entre a Frente Farabundo Marti para a Libertacion Nacional (FMLN) e o partido no governo, a Aliança Republicana Nacional (ARENA), que levaram aos Acordos de Paz de Chapultepec, contaram com o contributo determinante de executivos privados. Eles foram conselheiros de Alfredo Cristiani da ARENA durante as negociações e envolveram-se nas discussões do processo de decisão política. Além disso, através do *think tank* Fundación Salvadoreña para el Desarrollo (FUSADES), apoiaram a investigação sobre o conflito e financiaram programas de integração de antigos combatentes do FMLN (Tripathi e Gündüz 2008: 18; Iff *et al*, 2010: 17).

Não menos importante é a estreita colaboração que algumas empresas privadas estabelecem com ONG e com governos de forma a trabalharem em causas sociais. Em boa verdade, o sector privado não só beneficia deste tipo de colaboração como também das parcerias público-privadas. Como já afirmamos anteriormente, os actores do domínio económico-privado, ultrapassam em muito a dimensão comercial para se centrarem também em actividades de prevenção juntamente com outros organismos. Falamos de operações humanitárias, operações de paz militarizadas e programas de desenvolvimento, logística e transportes, muito assente em serviços. É preciso não esquecer, ainda assim, que o sector privado está associado à segurança privada, protegendo a troca de dinheiro pessoas e propriedades, mas também entra em operações de guerra privatizadas, acções de combate e aconselhamento militar. Estamos sempre perante dois lados distintos de uma mesma realidade, mas a nós interessa explorar o potencial destas enquanto actores de transformação de conflitos. Esta faceta tem suscitado muito interesse, conduzindo a novos e interessantes desafios aos académicos, políticos e líderes do mundo empresarial enquanto aumenta a importância destes actores no mundo globalizado (Haufler, 2001: 659-660). Mesmo quando os objectivos e responsabilidades são antagónicas, há o reconhecimento mútuo de que existem áreas de interesse comum na agenda de segurança. A gestão empresarial está cada vez mais consciente da necessidade de colocar as suas empresas no caminho dos serviços sociais para lá dos modelos básicos apenas direccionados para o mercado. Esta resposta está na crescente aceitação das organizações em desenvolver acções de responsabilidade social (RSE)²⁵, enquanto os responsáveis das ONG vêm aumentar as possibilidades de

²⁵ Enquanto o papel das empresas na sociedade foi mudando ao longo do tempo, não se verificou consenso

potenciar os recursos humanos e materiais das empresas de forma a alcançar o impacto desejado pelas suas próprias organizações (Tavis, 2008: 413). Um bom exemplo destas parcerias pode ser visto no caso da *International Alert* que tem trabalhado com empresas petrolíferas no Mar Cáspio para travar a escalada de violência naquela região (Haufler, 2001: 659). A resposta do universo empresarial é, em parte, suscitado pelas campanhas dirigidas a determinadas indústrias e empresas por organizações como a *Human Rights Watch*, a *Oxfam*, a *Aministia Internacional*, o *World Development Movement*, *Free Burma Coalition* e a *Global Witness* (Nelson, 2000: 50-51). Desta relação, aproveitando competências estratégicas e recursos, surgem muitas e novas oportunidades de abordagem.

A *Carnegie Commission on the Prevention of Deadly Conflict* (1998: 111-114), salienta a existência neste domínio de uma ampla variedade de organizações humanitárias, médicas, de ensino, direitos humanos e outras funções de desenvolvimento. Elas estão profundamente envolvidas no mundo dos conflitos e são de uma importância fulcral na sua gestão, transformação ou resolução. Os funcionários das ONG estão expostos aos mesmos perigos que qualquer soldado no terreno do conflito. Naturalmente que, quando as empresas têm implícitas responsabilidades no deflagrar do conflito, as ONG não devem encetar diálogos com os seus responsáveis (Nelson, 2000: 51). Muitos ‘homens de negócio’ e gestores participam em processos de mediação. Destaca-se a participação

sobre o que de facto é a RSE, os seus limites e subversões, e mudando de acordo com os contextos nacionais de cada caso. Assim, por exemplo, enquanto na Malásia as acções de RSE são condicionadas por questões religiosas, favorecendo determinadas práticas e comunidades, as empresas na África do Sul são condicionadas por questões racionais, uma herança que vem do tempo do *apartheid* (Frynas, 2009: 3-4).

em *workshops*, conferências organizadas pelos meios académicos. Por exemplo, o empresário Mohammed Sabawi, de origem palestina, membro do *Peres Center for Peace*, tem-se dedicado à abertura dos entraves à circulação entre israelitas e palestinianos, participando em diversos encontros que envolvem problemáticas daquela região em conflito (Hass, 2009). Também Tiny Rowland, o fundador da empresa mineira inglesa Lonrho, teve um papel fundamental no processo de paz em Moçambique. Juntamente com a comunidade católica de Santo Egídio, Rowland ajudou a estabelecer o diálogo entre diferentes facções no país durante a guerra civil e contactos com outros líderes africanos e na Europa (Nelson, 2000: 111). Distinguimos ainda, por nos parecer relevante, ao nível local, as dinâmicas económicas desenvolvidas pelas comunidades locais. Neste caso referimo-nos ao pequeno comércio de rua, local e familiar que contribui para a dinamização entre comunidades.

Uma das possibilidades mais importantes na acção das empresas nos contextos de conflito é a responsabilidade social, nomeadamente através da filantropia e do investimento social²⁶, previsto juridicamente na maior parte dos estados (Elhauge, 2005: 129-141). Estes donativos contribuem de forma muito clara para o desenvolvimento humano das regiões, através da promoção da educação, da tolerância étnica e da assistência médica, muitas vezes trabalhando em conjunto com as ONG ou com os governos locais. Em casos de litigância, os tribunais mostram frequentemente mais preocupações pelos interesses sociais do que pelos dos accionistas, nomeadamente em

²⁶ Entendemos a filantropia, grosso modo, como um acto personalizado de algumas individualidades, sobretudo por prestígio, ao passo que o investimento social é um acto colectivo de uma organização, que tem implícitos também objectivos comerciais.

casos de aquisições e fusões. As empresas têm a liberdade legal para optar por actividades não lucrativas que favoreçam as comunidades locais, desenvolvendo a cultura organizacional (Fort e Westermann-Behaylo, 2008: 60). *The Prince of Wales Business Leaders Forum* avaliou em 1998 este tipo de ajuda realizado por cinquenta empresas, concluindo ser equivalente ao orçamento anual do Programa de Ajuda ao Desenvolvimento da ONU (Nelson, 2000: 66). Em parte este fenómeno beneficiou com o desenvolvimento dos meios tecnológicos, a diminuição dos custos de comunicação, enquanto os estados perdiam o controlo das dinâmicas económicas. Infelizmente, muitos governos convidam empresas estrangeiras para explorarem recursos naturais locais em prejuízo das populações locais, tal como acontece no caso do Sudão (Haufler, 2001: 666). Mesmo com boas intenções, por vezes os donativos podem não funcionar como apaziguadores dos conflitos, mas serem eles próprios instigadores de violência, o que dificulta os processos e métodos a usar nos contextos de conflitos armados. Por este motivo, a ajuda deve ser criteriosa, focando-se em organizações locais que promovam a diversidade étnica, o respeito pelos direitos humanos e a educação. Ao mesmo tempo, as empresas devem envolver-se em actividades com a sociedade civil, de forma a promover a prevenção e resolução de conflitos, incentivando as redes sociais. Felizmente são muitas as empresas bem sucedidas na sua actuação, sendo reconhecido o bom comportamento ético dessas organizações por organismos oficiais, e agraciadas com prémios de excelência, embora estes prémios possam ocultar dimensões de natureza política. Destacamos o prestigiante *Award for Corporate Excellence* (ACE), concedido pelo Estado norte-americano a empresas como a Cargill nas suas operações na China, a Surevolution na Colômbia ou a GE - General Electric na Indonésia (Departamento de

Estado dos EUA, 2010). Por exemplo, a empresa Cargill, através de parceiras publico-privadas, tem tido um papel importante no desenvolvimento das zonas rurais na China, promovendo a educação, procurando aumentar a produtividade agrícola, ajudando financeiramente nos casos de desastres naturais, implementando acções de formação ao nível da segurança alimentar, voluntariado e combate à propagação das doenças animais (Cargill, 2008). Já a empresa SURevolution através das suas fundadoras, Marcella Echavarria e Dina Rothstein, tem tido a missão de vincular o mundo de artesãos locais com o mercado consumidor de luxo. As comunidades urbanas, rurais e indígenas desenvolvem os seus próprios modelos de jóias para serem vendidas nos mercados internacionais, preservando o património e auferindo um salário digno (Surevolution, 2011). A GE teve um papel crucial na reconstrução pós-tsunami de 2004, contribuindo financeiramente para a construção de casas e de escolas na região de Aceh (GE, 2010).

Um dos papéis que as empresas melhor têm desempenhado como activo de sucesso na transformação de conflitos são os diálogos com os governos e outros accionistas, abordando questões estruturais como o respeito pelos direitos humanos, a corrupção, injustiças sociais, arbitrariedade, democracia, entre outras. Por vezes estão na base da criação de *think-tanks* e centros de investigação nestas questões, participam em delegações de paz e apoio logístico para as negociações de paz, na captação de investimento, no patrocínio de campanhas publicitárias que promovam a paz, na participação em campanhas de desarmamento, entre outros contributos. Os exemplos são muitos, destacamos apenas que o Deutsche Bank tem colaborado nos esforços de paz na Etiópia. Uma pequena equipa de voluntários financiada pelo banco desenvolveu uma

missão de análise com o objectivo de recomendar soluções de micro-crédito enquadrado num programa de erradicação da pobreza e pela paz (Deutsche Bank, 2011). Na Guatemala, membros da comunidade de negócios, em conjunto com as autoridades locais, indígenas ou grupos de mulheres participaram no estabelecimento dos acordos de paz, tal como demonstra o movimento *Business for Change* (Partners Worldwide, 2011). Na África do Sul, a comunidade de negócios, muitas vezes sem conhecimento público, entre a década de 1970 e 1980, foi pressionando o Governo para mudar a política do *apartheid*; e no Azerbaijão, a BP Amoco apoiou a realização de uma série de relatórios sobre *statebuilding*, direitos humanos, corrupção e o sistema de clãs. Além disso, esta empresa tem desenvolvido um importante programa de ajuda à educação no país, incluindo a cooperação com um conjunto de universidades daquele país (BP, 2011).

2.5. Conclusão

Numa era marcada pelo desarme de fronteiras físicas, pela afirmação do liberalismo económico, das privatizações e pela intensificação das trocas comerciais, as empresas e as comunidades de negócio, de uma forma geral, têm vindo a sobrepor-se nas dinâmicas internacionais. Esta nova tendência tem reavivado um certo modelo medieval no qual a esfera pública compete e chega a ser superada pela esfera privada. Desde o final da Guerra Fria e do aparecimento de um conjunto de novas nações, muitas das quais saídas do processo de descolonização europeia, a par de uma indústria e comércio internacional ávido por novos mercados houve o despertar uma nova era de desregulamentação e espírito neoliberal. A abertura dos mercados das economias emergentes tem criado

muitas oportunidades às EMN e em breve este processo consegue alterar o epicentro do crescimento económico do Ocidente para Oriente, muito pelas oportunidades proporcionadas pelas emergências da China e da Índia. Neste processo, muitas organizações obrigam-se a enfrentar cenários de risco e acabam por se envolver nas dinâmicas dos conflitos nos mercados onde operam. Outrora vista como uma actividade ‘impura’, a actividade empresarial ganha assim uma nova dimensão social que muitos resistem em não reconhecer. A verdade é que muita da opinião pública internacional prefere apontar os efeitos negativos do mundo empresarial – e não são poucos – descurando os efeitos positivos, cada vez mais relevantes.

As empresas e o mundo dos negócios são olhados, por um lado, numa óptica legalista enquanto actores económicos; por outro lado, numa perspectiva humanista, de actores capazes de transformar as relações sociais. De uma forma geral, três domínios importantes aparecem associados às empresas como agentes da paz: o *core business*, isto é, o normal funcionamento da actividade da empresa, as acções de responsabilidade social e os diálogos políticos. Tanto por iniciativa própria como motivadas ou pressionadas por governos ou ONG, verifica-se que estas têm protagonizado um papel cada vez mais activo no plano internacional. Ganharam, sobretudo, uma dimensão interventiva que não tinham no passado, agindo em conformidade com os Governos e em parceria com as ONG. Podemos afirmar que são um elemento importante na consolidação da ‘paz positiva’ e ‘segurança humana’, elementos importantes na construção de comunidades mais equilibradas do ponto de vista económico e social. A chegada de muitas ONG, sem descurarmos os casos que comprovam o contrário, são

também muitas vezes sinónimo de bem-estar e de concessão de oportunidades para as populações locais. Ao mesmo tempo, num dos aspectos que mais salientamos neste trabalho, interessam-se e contribuem para os esforços de paz nas regiões de instalação através de iniciativas concretas que vão desde a formação à ajuda ao desenvolvimento. Em todo este processo pensamos existir um cada vez maior equilíbrio entre as forças do terreno, públicas e privadas, numa crescente relação de simbiose. Assim, se por um lado, os Governos se aproveitam da especialização, eficácia e capacidade técnica das empresas, por outro, estas necessitam de ajuda financeira e decisões políticas para implementar acções.

Capítulo III

3. A ‘QUESTÃO DE TAIWAN’: O DILEMA DE UMA ‘SÓ CHINA’

3.1. Introdução

De forma a complementar o enquadramento teórico apresentado nos capítulos anteriores, seleccionámos dentro do quadro da conflitualidade internacional a ‘Questão de Taiwan’, a qual se encaixa nos Conflitos de Longa Duração (CLD), assim denominados por Edward Azar (2003: 15). Trata-se de uma disputa territorial e divisão política que inclui esporádicas crispações retóricas e ameaças ao uso da força militar. Em parte, podemos fazer uma comparação com o caso das Coreias ou das ex-Alemanhas, pela razão de naqueles territórios se terem verificado divisões territoriais e políticas num espaço cultural e linguístico semelhante. A República Democrática Alemã (RDA), por exemplo, também passou por uma fase de não reconhecimento internacional. Os EUA e muitos outros países só reconheceriam a RDA depois de uma série de acordos alcançados em 1972-73 (Time, 1973). Acresce o facto de, nestes casos, as imposições governativas colidirem com a vontade popular e estas as tentarem subverter. Ao mesmo tempo, consideramos existir também algumas similitudes ao nível do contexto político, diplomático e social com o caso palestino ou do Kosovo, na medida em que estão também em causa questões de reconhecimento ou de identidade. De qualquer forma, com maiores ou menores afinidades do ponto de vista cultural, social e político, a

nossa análise recai nas forças dinâmicas da sociedade civil taiwanesa face às barreiras criadas pelas divisões políticas.

A ‘Questão de Taiwan’ assim o demonstra, um conflito que divide há décadas a RPC e a pequena ilha Formosa, em que a primeira não abdica da vontade de recuperar a soberania do pequeno território ultramarino e a segunda vai resistindo às tentativas de integração política e perpetuando a manutenção do *status quo*. A zona de fronteira entre os dois territórios concede-nos excelentes condições de observação sobre os fluxos da sociedade civil e de como estes podem, não só violar as imposições dos Governos, como constituir um factor de pressão de forma a moldar as políticas com influência no conflito. Neste capítulo começamos por dar a conhecer a génese e natureza desta ‘Questão’, apontando os principais factores que a fomentam e as variáveis que vão alterando o evoluir das relações bilaterais ou até trilaterais, se juntarmos os EUA. Desde logo será importante perceber como a ingerência de Washington tem sido determinante para a manutenção de um equilíbrio de forças entre comunistas e nacionalistas e o arrastar do conflito. Os jogos políticos e diplomáticos entre chineses e americanos ao longo de décadas, com especial enfoque nas alterações a partir de 1970, têm uma importância fundamental para perceber a dimensão de toda esta problemática. Neste processo de reforma e abertura gradual das duas partes é importante verificar como, entre outras dinâmicas da região, a comunidade de negócios taiwanesa se foi adaptando e agindo face às novas circunstâncias. Seguimos depois para uma análise aos meandros que caracterizam o estado de impasse político e a evolução da opinião pública da ilha em relação às novas tendências nas relações sino-taiwanesas, salientando alguns factores

que têm limitado aquela vontade. Finalmente, pretendemos avaliar o estado actual do diferendo, centrando a análise na evolução da governação de Ma Ying-jeou desde 2008, os limites e avanços das relações bilaterais, bem como indicar cenários possíveis para o futuro.

3.2. As vicissitudes histórico-culturais e a génese do conflito

O conflito de Taiwan representa por um lado, grosso modo, uma reminiscência da guerra civil chinesa, que assolou o Império do Meio na primeira metade do século XX; por outro, uma disputa ideológica e territorial do período da Guerra-Fria entre as duas grandes potências mundiais (Silva, 2008: 321). Segundo o Conflict Barometer de 2010, da prestigiada universidade de Heidelberg, Alemanha, em termos de intensidade, este conflito aparece classificado com o nível 2 (*manifest conflict*), numa escala de cinco, embora as últimas tendências pareçam apontar para um crescente apaziguamento das tensões (Conflict Barometer, 2010: 56)²⁷. A verdade é que, como veremos mais adiante,

²⁷ O *Conflict Barometer* (2010) divide os conflitos em não violentos (níveis 1 e 2), e violentos (níveis 3 a 5). Os primeiros, estão enquadrados no grupo dos conflitos de baixa intensidade, e no seio destes encontramos o conflito latente e o declarado. O conflito latente, de nível 1, define-se por possuir uma diferença de posição sobre valores definidos de importância nacional, atendendo a que as reivindicações são articuladas por uma das partes e percebidas pelas outras como tal. O conflito declarado, de nível 2, em que se enquadra o exemplo de Taiwan, inclui o uso de medidas que estão na fase preliminar ao uso de violência, incluindo a pressão verbal, a ameaça explícita de uso da violência, ou a imposição de sanções económicas. Os segundos estão enquadrados no grupo dos conflitos de média (nível 3) e alta intensidade (4 e 5). Os de média intensidade, também apodados de conflitos de crise, referem-se a situações de tensão nas quais pelo menos uma das partes usa a força da violência em incidentes esporádicos. Os ataques perpetrados pelo Exército Popular de Libertação na década de 1950 às ilhas de Jinmen colocariam o conflito de Taiwan neste nível de intensidade. Os conflitos de alta intensidade estão divididos por crise grave (nível 4), quando o uso de violência se faz de forma frequente e organizada e, finalmente, o estado de guerra (nível 5), no qual o recurso à violência é usado não só de forma organizada, mas também

a ‘Questão de Taiwan’ é, essencialmente, mais política e menos jurídica, embora haja intensas discussões sobre particularidades históricas para justificar as pretensões de soberania. A ilha de Taiwan tem uma configuração que se assemelha a uma folha de tabaco com uma área de 36 000 km², estando situada no oceano Índico entre o norte das Filipinas, o sudeste do Japão e a apenas 160 km da costa da RPC. No século XVI, durante a epopeia dos descobrimentos, os navegantes portugueses atraídos pelo seu encanto, chamaram-lhe Formosa (Lin e Keating, 2008:2). Ao que parece, a designação de ‘Taiwan’ deriva de *Taoyuan*²⁸, expressão usada pelos holandeses para designar o seu senhorio no sul da ilha (1624-1655), embora outros a considerem uma expressão de origem chinesa que significa literalmente ‘terraço sobre a baía’ (Oliveira, 2002: 147). A origem do topónimo, as raízes históricas e as questões de povoamento e soberania divergem consoante o prisma de observação, ora de acordo com uma visão de autores pro-independentistas, ora influenciados por outros de tendência pro-chinesa. Verdade ou não, os chineses adoptaram aquela denominação desde os finais do século XVII para designar todo o território insular, numa altura em que ali mantinham um entreposto administrativo (Manthorpe, 2005: 21). Até este século a ilha não conheceu outra ocupação humana que não a de povos de origem malaio-polinésia, fixando-se estes

continuada e sistemática. As partes em conflito executam um vasto conjunto de medidas, condicionadas pelo contexto em causa, em que o alcance da destruição é massivo e de longa duração.

²⁸ Não há consenso quanto à proveniência da expressão ‘Taiwan’, havendo várias explicações. Alguns linguistas apontam para uma origem aborígine: *Taoyuan*, *Taian* e *Taiyan*, expressões que significam naqueles povos ‘estrangeiros’ ou ‘estranhos’. Julga-se que a frequente citação pelos autóctones acabaria por levar os holandeses a usar o mesmo termo para designar a área que então colonizavam na ilha. Há também quem associe o nome à tribo existente no local onde os europeus construíram o seu forte de Zeelandia. Outros preferem atribuir-lhe uma origem chinesa, apontando para uma aproximação de tons à expressão ‘baía sobre o terraço’. Finalmente, ainda encontramos os que dizem tratar-se de uma evolução da expressão *tung hwan*, ou seja, ‘selvagens orientais’, representando muito do que os continentais pensavam e sabiam sobre os habitantes insulares (Manthorpe, 2005: 21-22).

sobretudo nas orlas costeiras a que denominavam de *Pakan*. Na costa oriental foi notório o desenvolvimento de uma intensa actividade milenar ligada ao comércio de Jade, numa rede que se estendia aos povos das Filipinas, Indonésia e Vietname (Lin e Keating, 2008: 3). Ainda assim, aparecem relatos antigos em escritos chineses que a ela fazem referência, concretamente na antiga Biografia da Soberania do Estado de Wu, incluída nos Anais dos Três Reinos:

In the first lunar month of the second year of the Huang Long era [ano 230 d. C.]... generals Wei Wen and Chu Wanchih set out to sea with ten thousand soldiers to search for a “barbarian continent”, Yi Chou [Taiwan?], and T’an Chou [Japão?] (Cauquelin, 2004: 2).

É curioso verificar, no entanto, como a ilha de Taiwan entrou e saiu várias vezes da cartografia oficial chinesa, alternando de acordo com interesses circunstanciais, num quadro geográfico ‘imaginário’ criado pelos sucessivos governos. Este fenómeno não é mais que um processo mental em que uma determinada comunidade constrói o seu próprio território e delimita o do ‘outro’, este aparecendo classificado, por vezes, como ‘terra de bárbaros’ (Said, 1978: 54)²⁹. A ilha Formosa começou por ser olhada como um lugar perigoso, habitado por ‘selvagens’ que se encontrava muito para ‘além dos mares’ (Teng, 2004: 1-15). E tanto estava fora dos domínios políticos do país que em alguns períodos foi decretada pelas autoridades chinesas a proibição de emigrar para regiões insulares, sob pena de execução pública (Roy, 2003: 11). Desta forma Taiwan foi permanecendo apenas como refúgio de exilados políticos, piratas e aventureiros. A

²⁹ Usamos a noção de ‘geografia imaginária’ por adaptação ao conceito de Edward Said na sua obra *Orientalism* (1978) quando este pretende designar o complexo grupo de ideias e imagens em que concepções geográficas tais como ‘Oriente’ e ‘Ocidente’ são historicamente produzidas na mente das pessoas (Teng, 2004: 15).

verdade é que mesmo Mao Tsé-tung, numa primeira fase, revelou desinteresse pela ilha e chegou a apoiar a sua independência, tratando os taiwaneses no mesmo pé de igualdade que os coreanos e os hainaneses (Wachman, 2007: 84-85). Segundo alguns autores, Taiwan apenas viveu quatro anos de controlo efectivo chinês, concretamente entre 1945 e 1949, nunca sendo uma província na assumpção tradicional do termo. Outra corrente defende que a presença de um importante enclave de piratas na ilha, fiéis à dinastia Ming e resistentes à nova dinastia Qing, foi, de facto, a primeira governação continental na ilha Formosa (Clements, 2004: 70-108; Cunha, 2008: 28). A verdade é que quem viria a ocupar Taiwan de forma duradoura e consistente seria o Japão, após a assinatura do Tratado de Shimonoseki, que deu por terminado o conflito sino-japonês (1894-1895). Naquela altura, aquele país beneficiaria da derrota chinesa para estender o seu domínio à região da Manchúria, à Coreia e a Taiwan. O domínio chinês até à chegada nipónica era pouco relevante e a assinatura daquele tratado significava a independência da governação Qing chinesa para as populações taiwanesas, chegando mesmo a ser declarada a instauração da República de Taiwan, entretanto aniquilada pelas tropas japonesas (Cunha, 2008: 28; Lin e Keating, 2008: 29-31). O fim da era imperial, com a abdicação do último imperador manchu (1912), foi coincidente com um estado de insegurança generalizado, sob a ameaça de invasão das potências estrangeiras, caos, risco de movimentos separatistas e delapidação do tesouro nacional (Spence, 1996: 275). A influência exterior em algumas elites chinesas, estimulou o aparecimento de vários grupos revolucionários, um dos quais liderado por Sun Yat-sen, que seria o primeiro Presidente provisório em Fevereiro de 1912. A morte de Sun, em 1925, depois de uma alternância de poder com o comandante do exército do Norte da China, Yuan

Shikai, deixa aberta uma luta de liderança entre o Partido Nacionalista do Povo, ou *Kuomintang* (KMT), liderado por Chiang Kai-shek, e os comunistas, comandados por Mao Tsé-tung e alguns senhores da guerra. Em 1923, os comunistas uniram-se aos nacionalistas e, pouco depois, separar-se-iam procurando os segundos aniquilar os primeiros, dando lugar a uma guerra civil fratricida. Com a invasão japonesa os comunistas e nacionalistas voltam a unir-se, mas com a derrota do Japão na II Guerra Mundial voltam a degladiar-se. Com a Declaração do Cairo (1943)³⁰, ficou expresso o dever de restituição por parte do Japão à China nacionalista de “todos os territórios roubados, tais como a Manchúria, Formosa e Pescadores” (EUA, ROC e UK, 1943). Entretanto, foi sem surpresa que, em 1949, os comunistas chineses chegariam ao poder na China, vencendo uma tropa corrupta e desorganizada do KMT. O general Chiang Kai-shek perde o controlo da maior parte do território, mantendo-se apenas em Taiwan e em algumas pequenas ilhas circundantes tais como Jinmen e Matsu (Taylor, 2009: 411-453).

Entretanto, o secretário de Estado Dean Acheson propõe ao Presidente Truman a divulgação de um *White Paper*³¹ em que constava a necessidade dos EUA afastarem o seu apoio a Chiang Kai-Shek. Curiosamente, porém, numa posição algo contraditória, o documento mantinha o desejo de Washington em apenas reconhecer o Governo

³⁰ Com vista à manutenção da paz internacional, os EUA de Franklin Roosevelt procuraram promover a criação de uma organização mundial (ONU), no seio da qual a responsabilidade pela ordem internacional seria entregue a um grupo restrito de grandes potências que tinham derrubado o Eixo, entre as quais se incluía a China Nacionalista (Defarges, 1997: 11).

³¹ O documento intitulava-se *United States Relations with China: With Special Reference to the Period 1944-1949* (Departamento de Estado dos EUA, 1949).

nacionalista, apoiando-o financeira e militarmente caso fosse necessário. De certa forma, os EUA iniciavam uma ‘política de ambiguidade’ que iria perdurar ao longo de décadas. Mas este apoio apenas se aplicaria à massa continental, Truman pretendia manter a ilha afastada quer das forças comunistas quer nacionalistas. A ideia era que Taiwan seguisse o seu próprio caminho, admitindo-se até que tenham mesmo incitado o avanço de movimentos independentistas (Cunha, 2008: 30). Os EUA, por um lado, temiam a instrumentalização da China popular na ONU por parte da URSS; por outro, colocavam reticências em dar apoio ao KMT, pelo que os nacionalistas estavam cada vez mais isolados. Pouco depois, o envolvimento da RPC na guerra da Coreia despertou as sirenes de alarme americanas contra o expansionismo comunista na região da Ásia-Pacífico, um factor determinante na alteração do *status quo*³². Washington decidiu proteger a ilha evitando que os nacionalistas seguissem para uma derrota militar já há muito anunciada. Em causa estava também a necessidade da China nacionalista permanecer no Conselho de Segurança de forma a legitimar as suas acções na Coreia e apoio noutras políticas internacionais. Em breve a ilha começaria a receber apoio económico e militar dos EUA, em que se destaca o envio da 7ª esquadra para o Estreito. Depois de umas primeiras investidas militares, o EPL acabaria por abrandar o seu comportamento de forma a evitar a confrontação directa com os EUA (Carriço, 2006: 176). Os EUA organizaram a estratégia para Taiwan de acordo com a Doutrina Truman, isto é, o apoio a povos que resistem ao expansionismo do poder soviético, embora no caso do Vietname se verificasse posteriormente que o papel da URSS naquele país era muito reduzido (Overholt, 2008: 3). Com a ingerência de Washington a guerra civil seria estancada, mas

³² Em 1 de Agosto de 1950 é assinado um acordo entre MacArthur e Chiang Kai-shek.

ficaria aberta uma ferida política que perduraria até aos dias de hoje. À semelhança do Japão, a Formosa passou a sofrer uma enorme influência dos Estados Unidos, reflectindo-se no modelo económico adoptado para as décadas seguintes. Naturalmente que Pequim repudiou a postura de Washington, referindo-a como uma ingerência nos seus assuntos internos e classificada pelos comunistas como o grande obstáculo à ‘libertação de Taiwan’. Através de contactos diplomáticos em Genebra e em Varsóvia na década de 1950, os comunistas procuraram persuadir os americanos para terminarem o seu envolvimento na guerra civil chinesa e deixarem as duas partes escolherem os seus próprios destinos (Clough, 1993: 10). A protecção de Washington não evitou que naquela altura fossem feitas duas grandes campanhas ofensivas pela RPC sobre ilhas controladas pelo KMT, nomeadamente a ocupação de ilhas junto da costa de Zhejiang e o bombardeamento da ilha de Jinmen (Quemoy). Este incidente daria origem à assinatura do Tratado de Defesa Mútua (TDM) entre Washington e Taipé, evidenciando a importância que a ilha passou a ter na estratégia de contenção ao expansionismo comunista na Ásia.

A chegada dos nacionalistas do KMT a Taiwan, em 1949, (segunda vaga, a primeira foi em 1945) criou uma clara divisão entre os chineses continentais e os taiwaneses (autóctones), sem descurar os grupos aborígenes, ainda que grupos étnicos importantes como os Hakka³³ há muito instalados fossem de origem continental. Tratou-se de mais

³³ Segundo os dados estatísticos oficiais a população taiwanesa está repartida entre hoklo (73.5%), hakka (17.5%), continentais (7.5%) e aborígenes (1.5%) (Taiwan Yearbook, 2010: 14-43; Keating, 2008: 7).

uma situação de ‘ocupação externa’³⁴, incluindo muitos funcionários públicos e as respectivas instituições do Estado. Este grupo e os seus descendentes tornaram-se os ‘continentais’, representando cerca de 15% da população. Aqueles que tinham vivido sob a governação japonesa e os seus descendentes, são conhecidos por taiwaneses, os quais representam cerca de 85% da população (Fell, 2005: 9). Os nacionalistas que passavam pela ilha viam-na como um refúgio temporário até ao dia em que fosse recuperado o território continental. A verdade é que o tempo foi passando e acabaram por resignar-se à situação instalando na ilha um modelo político autoritário e totalitário de inspiração leninista (So *et al*, 2001: 4-6). Apesar de derrotadas, as forças de Chiang reorganizaram-se com vista à reconquista do continente. Quase de imediato, o Governo da RPC, por intermédio de Chou En-lai, Ministro dos Negócios Estrangeiros, envia um telegrama ao Secretário-Geral da ONU, Trygve Lie, advertindo para a fraca capacidade dos nacionalistas para representar o povo chinês naquele organismo, sugerindo que a representação da China passasse a ser feita pelos comunistas (Strait Times, 1949: 1)³⁵. Apesar das dificuldades, em Janeiro de 1950, os ingleses reconheciam a China Popular³⁶ e pouco depois a URSS apresenta uma proposta de resolução visando a expulsão dos nacionalistas do Conselho de Segurança (ONU, 1952: 4). Um marco importante na ‘Questão de Taiwan’, foi registado em 1972 quando foram restabelecidas relações diplomáticas entre os EUA e a China comunista. Em breve a RPC passou a estar

³⁴ As forças nacionalistas instalaram-se no território desde 1945, logo após a capitulação do Japão, com cerca de 20000 soldados e 200 oficiais mas a desorganização e má conduta das tropas provocou a indignação das populações, pelo que a chegada em massa dos nacionalistas em 1949, foi sentida e aumentou a população da ilha em mais 2 milhões de pessoas (Lin e Keating, 2008: 57-61).

³⁵ Ver notícia do *Strait Times* sobre o pedido feito pelo Governo chinês (anexo I).

³⁶ O reconhecimento da Grã-Bretanha torna-se plausível, tendo em conta factores de ordem comercial, em especial as suas preocupações com a situação da sua colónia de Hong Kong.

representada na ONU em detrimento de Taiwan. Entretanto, houve a necessidade de se emitir um aviso sino-americano conjunto sobre esta matéria, o qual ficaria conhecido pelo *Comunicado de Xangai*. Nele os EUA defendiam a política de ‘uma só China’: *All Chinese on either side of the Taiwan Strait maintain there is but one China and that Taiwan is part of China*” [*Shanghai Communiqué*] (EUA, RPC, 1972)³⁷. Ainda assim, Washington só aponta para a indivisibilidade da China, mas não esclarece qual das duas deverá governar todo o país, permanecendo a questão em aberto enquanto se mantém a pressão militar. A formalização do reconhecimento mútuo e do estabelecimento de relações diplomáticas sino-americanas só chegaria em 1978, com o anúncio conjunto do Presidente norte-americano Jimmy Carter e do primeiro-ministro chinês Hua Guofeng. A verdade é que o lobby pró-Taiwan foi sempre relevante nos EUA que, juntamente com a opinião pública, acabaram por obrigar o Congresso a substituir o TDM com Taiwan de 1954 pelo *Taiwan Relations Act* (TRA) de 1979 (anexo VIII). Ainda que tanto comunistas como nacionalistas tivessem nos planos a recuperação dos territórios dos respectivos oponentes, os nacionalistas acabaram por abdicar deste propósito em 1991, quando Lee Tenh-hui deu por terminado o “Período de Mobilização Nacional para Supressão da Rebelião Comunista” (Wachman, 2007: 6). Manteve-se apenas Pequim com intenções de recuperar a ilha para os seus domínios até aos dias de hoje, numa estratégia que nos últimos anos está a fazer-se mais pela via do *soft power*, assente na cooperação económica e em políticas de aproximação dirigidas à opinião pública.

³⁷ Disponível o texto integral em *Taiwan Documents Project*, <http://www.taiwandocuments.org/communique01.htm>.

Outro factor importante que moldaria as relações entre a China e Taiwan, foi o processo de reformas e abertura chinês a partir de 1978. Um primeiro sinal já tinha sido dado com o encontro em 1972 entre Mao Zedong e Richard Nixon, preparado por Henry Kissinger, que o Presidente americano classificou na altura como “a semana que mudou o mundo” (Spence, 1996: 587-592; Macmillian, 2007: 316). Com a “política de porta aberta”, que Deng Xiaoping advertia que poderia deixar entrar ‘moscas e mosquitos’, o país soube atrair o investimento estrangeiro, crescer e desenvolver-se de forma exponencial, capaz em poucos anos de alterar o epicentro do crescimento mundial (Silva, 2005: 79). Em boa verdade, a China manteve alguns receios nesta abertura devido ao fantasma das humilhações provocadas pela ingerência ocidental desde 1840 (Deng e Zhang, 2009: 144). Terminados quase trinta anos de governação monista e totalitária liderada por Mao Tsé-tung, o reabilitado Deng deu início a um activo e corajoso programa de abertura e reformas económicas, cujos resultados iriam surpreender. Entre 1979 e 2004, a China registou, em média, um crescimento anual de 9,4 por cento, e muito recentemente tornou-se a segunda potência económica do planeta (Gabinete Nacional de Estatísticas da China, 2011; China Daily, 2011a). Com cerca de 20% da população mundial, o Império do Meio passou de um sistema autocrático, assente predominantemente na produção agrícola, para uma economia aberta e industrial, num dos destinos preferenciais para o investimento estrangeiro, e numa plataforma exportadora de dimensão colossal. Esta é a China que marca a balança de poderes globais no início deste século, fazendo uso de formas subtis de envolvimento no sistema internacional com vista a assegurar os seus interesses nacionais. Estes factores explicam o posicionamento de Pequim face a Taiwan, porque a ilha faz parte do seu espaço de

segurança, ainda que este se tenha alterado ao longo dos anos. Desta forma, Taiwan passou de um território ‘imaginado’ que, por força dos condicionalismos do direito internacional, necessita de se tornar efectivo para a China. Este país há muito que tinha perdido a sua projecção marítima. No início do século XV, no tempo do imperador Yongle, a armada do almirante Zheng He, composta por 62 navios gigantescos, explorou as costas asiáticas e africanas (1405-1414). No entanto, depois deste período, não voltaria a experimentar tamanha glória. Hoje, porém, começa a dar-se a recuperação da importância do espaço marítimo nos propósitos geopolíticos chineses, ou seja, parece estar a tornar-se numa espécie de talassocracia de projecção global. Entre as diversas linhas de comunicação marítima (LCM) de relevância estratégica para Pequim, Taiwan tem uma importância vital o que torna o controlo político do pequeno território uma questão de inquestionável interesse nacional.

A intransigência chinesa em não abdicar da soberania de Taiwan deve-se ao facto de aquele enclave se revelar de uma enorme importância política e estratégica. Por um lado, trata-se de uma antiga possessão do inimigo do Japão, por ser também posteriormente o baluarte das forças nacionalistas e, por outro, por ter implícito valor geopolítico. Neste último domínio, salientamos que a distância e o espaço são factores relacionados com a concentração e dispersão de recursos e de facilitação ou barreira aos adversários no caso de ameaça ao território. O período imperial, sobretudo na dinastia Ming e Qing, mostrou que as características geográficas importavam como um elemento de cálculo holístico do poder e da capacidade relativa dos seus rivais, sendo transportado para o pensamento estratégico chinês do século XX (Wachman, 2007: 118-119). Nenhum pedaço de

território deixa de ser avaliado na lógica dos constrangimentos e oportunidades, sendo as delimitações territoriais influenciadas por factores físicos e por questões de segurança, criando um tipo de ‘imaginário geográfico’, seguindo a terminologia de Edward Saïd (1978: 49-73).

Durante séculos o império chinês mostrou incerteza quanto à delimitação das suas fronteiras (espaço indefinido), no qual a Formosa aparece mais como um território ultramarino do que uma parte de um todo. Bertrand Badie (2000: 58-59) considera os turcos, os tibetanos, os mongóis, os tailandeses e os birmaneses como sendo *border people* da China, e o seu território um espaço de soberania incerta e frágil, muito impulsionado pelos movimentos migratórios e a diáspora chinesa. Desde o tempo de Confúcio (551-479 a.C.) que os chineses consideram o ‘planalto central’ na parte Norte do seu território o coração do país. Para aquele pensador oriental e seus contemporâneos, os diversos reinos centrais que ocupavam aquele espaço definiam os limites da civilização chinesa. Mais tarde, em 221 a. C., com a unificação dos diversos reinos por um só imperador – Qin Shi Huangdi – o termo *Zhongguo*, que significa literalmente ‘reino do meio’ ou ‘país central’ passou a designar todo o país, ao passo que no exterior ficou conhecido por ‘China’ por influência de ‘Qin’, o reino original do imperador (Paludan, 2004: 8). Ao longo da história, as suas fronteiras foram sofrendo alterações. A partir do núcleo central de estados na área do rio Amarelo, foi alargada a influência para sul até ao rio Yangtsé, depois para a Tailândia, o Vietname, e também para a Ásia Central, a Mongólia e a Manchúria. O ‘mundo da China’ estava confinado a um ‘imaginário geopolítico’, cujas fronteiras eram arquitectadas de acordo com as ideias, os

interesses e as possibilidades do momento. Quando o império era forte e estável expandia-se, em épocas de fraqueza retraía-se perante as incursões dos povos vizinhos. As fronteiras da China contemporânea formaram-se em grande medida no século XVIII, durante a dinastia Qing. A incursão dos jesuítas na corte chinesa ajudou a redesenhar o mundo, mas os preceitos culturais davam preferência a uma cartografia que partilhava representações da realidade com doses substanciais de fantasia. Este ‘imaginário geográfico’ não é mais que um exercício mental em que uma determinada comunidade constrói não só os limites do seu território como o dos outros países (Said, 1978: 54). Pode-se dizer que está em sintonia com o darwinismo geopolítico e o conceito de ‘espaço vital’ (*Lebensraum*) de Friedrich Ratzel em que o estado é entendido como um ‘organismo vivo’, o qual necessita de uma determinada quantidade de território para se sustentar (Ratzel, 1901; Jones, 2004: 5). A ilha de Taiwan, por exemplo, a maior reclamação de soberania da China contemporânea, entrou e saiu várias vezes da cartografia oficial chinesa. Começou por ser olhada como um lugar perigoso, habitado por ‘selvagens’, que estava muito para ‘além dos mares’ (Teng, 2004: 1-15). Os condicionalismos geográficos fizeram com que os governantes chineses se julgassem no centro do mundo e pensassem ser superiores aos demais povos conhecidos. Mas tal como afirma Raquel Vaz-Pinto, no mundo ‘sinocêntrico’ a China era mais que uma civilização superior, era a ‘própria’ civilização (Vaz-Pinto, 2010: 35). Era habitual os governantes estrangeiros serem obrigados a oferecer tributos e a aceitar o estatuto de Estado ‘vassalo’, uma forma de reconhecer a superioridade chinesa (Stuart-fox, 2003: 9). A chegada dos europeus ao Império do Meio, nomeadamente com a embaixada

inglesa de Lorde McCartney (1793), ficaria marcada por antagonismos culturais e geopolíticos (Peyrefitte, 1995).

3.3. Do estado de impasse à abertura de CING

Desde o aparecimento das duas forças políticas dominantes na China, no início do século XX, que comunistas e nacionalistas alteraram o estado das suas relações, variando entre fases de alguma interação e até cooperação para outras de confrontação e de negação de contactos. Após 1949, com a retirada da República da China (ROC) para Taiwan (Setembro) e com a implantação da República Popular da China (RPC) em Pequim (Outubro) realizaram-se algumas interações que se foram reduzindo até ao bloqueio de relações. A existência de ligações secretas entre as duas partes surpreenderia Washington, em 1955, após o bombardeamento da ilha de Jinmen, dando a entender que Taipé jogava diplomaticamente em mais do que uma frente. A partir daqui intensificou-se o nível de desconfiança dos americanos, suspeitando que os comunistas pretendiam semear a discórdia entre Taipé e Washington. A verdade é que estes contactos iniciais só seriam comprovados pelo presidente Chiang Ching-Kuo, o filho do generalíssimo Chiang Kai-Shek, depois de terem sido revelados pela imprensa (Tucker, 2009: 16). Segundo Tsao Chu-jen, um jornalista de Hong Kong, com ligações pessoais simultâneas a Zhou Enlai e a Chiang Kai-shek, este serviu de intermediário entre ambos os lados, embora o processo não tenha levado a avanços consideráveis (CIA, 1971: 1-31). Em 1955, o Presidente chinês Zhou Enlai declarou que a RPC estava preparada para negociar com as ‘autoridades locais’ em Taiwan para tratar da ‘libertação pacífica’, o

mesmo tipo de retórica usada em contextos como o Tibete. Não restam dúvidas quanto à vontade de Pequim em querer negociar com Taiwan, um território ocupado por ‘rebeldes’, naturalmente que nesta fase sob uma dose pesada de coacção. Em termos militares, a ‘libertação’ da ilha tornou-se um processo cada vez mais improvável. Durante a década de 1960 e 1970 os chineses continuaram a pedir a abertura de negociações, por intermédio de declarações dos líderes políticos, através da propaganda difundida ou no apelo a indivíduos em Taiwan, tanto familiares como antigos colegas que tivessem estado na China continental (Clough, 1993: 9-10). A partir de 1949 até meados da década de 1980, as relações entre Pequim e Taipé foram quase inexistentes e difíceis, embora os comunistas revelassem desde o princípio uma predisposição para interagir com os nacionalistas. Numa primeira fase estas estratégias de aproximação estavam direccionadas a individualidades vindas da China continental, argumentando sobre a importância dos laços culturais e sanguíneos entre os chineses de cada um dos lados do Estreito, para depois se estenderem aos taiwaneses autóctones, estes com uma identidade diferente. Sem contemplações, Chiang Kai-Shek recusou sempre todas as propostas de reconciliação por parte dos comunistas, refugiando-se no Tratado de Defesa Mútua (TDM) com os Estados Unidos. A situação alterar-se-ia com a visita de Nixon à China, numa aproximação que não se deveu a alterações das ideologias americanas e chinesas de forma a tornarem-se mais compatíveis, mas devido às respectivas necessidades geopolíticas, tal como afirmou posteriormente Henry Kissinger (2003: 128). Desde 1949 que os americanos se lamentavam da ‘perda’ da China para os comunistas, sendo frequentemente usada a expressão: *who lost China?* (Romberg, 2004: 111). A oportunidade surgiu com o desenrolar do cisma sino-soviético, a verdadeira

chave da estratégia Nixon para os russos (Kissinger, 1994: 627). Desde o início da década de 1970 que os americanos procuraram uma aproximação a Pequim e reverter a história a seu favor³⁸. A partir daqui os comunistas foram intensificando o discurso de forma a trazer as autoridades formosinas para a mesa de negociações, procurando aproveitar as vulnerabilidades de Taipé provocadas pela diplomacia de ‘ping pong’³⁹. A China estava já sob os efeitos da governação de Deng Xiaoping e do seu ambicioso programa de reformas e abertura. Em 1979 o Comité Permanente do Congresso Nacional Popular (CPCNP) emite uma mensagem dirigida aos ‘compatriotas de Taiwan’, contendo a vontade de não voltar a bombardear a ilha de Jinmen (Quemoy), e usando como factor de atracção as novas oportunidades económicas:

(...) Dear compatriots in Taiwan, the bright future of our great motherland belongs to us and to you. The reunification of the motherland is the sacred mission history has handed to our generation. Times are moving ahead and the situation is developing. The earlier we fulfil this mission, the sooner we can jointly write an unprecedented, brilliant page in the history for our country, catch up with advanced powers and work together with them for world peace, prosperity and progress. Let us join hands and work together for this glorious goal! (Gabinete de Assuntos de Taiwan da RPC, 1979).

O CPCNP fez a promessa de manter o *status quo*, incluindo a defesa dos interesses dos cidadãos e os seus pontos de vista. A declaração fazia referência aos laços culturais e sanguíneos entre os chineses de ambos os lados do Estreito e afirmava que o governo

³⁸ Ver os documentos oficiais que comprovam os objectivos dos EUA (anexo VII).

³⁹ Expressão que pretende caracterizar a estratégia diplomática que conduziu à aproximação da RPC aos EUA em 1972. Ficou assim denominada depois de em Abril de 1971, nove jogadores americanos, quatro funcionários e cônjuges de dois deles, acompanhados por dez jornalistas, terem sido convidados a entrar na China continental através de Hong Kong (Macmillan, 2007: 160-184; Knight, 1971: 16-21).

tinha ordenado ao EPL a suspensão de qualquer operação militar à ilha de Taiwan. Ao mesmo tempo, chama a atenção para o processo de reformas e abertura económica que poderão servir para os dois lados entrarem num processo de cooperação. Para o Ano Novo chinês seguinte (1980) foi proposta abertura de uma ligação directa para o transporte de pessoas e correio, permitindo viagens entre os dois lados, promovendo as trocas tecnológicas, culturais, desportivas e académicas. Definitivamente nota-se uma alteração de estratégia do *hard* para o *soft power*, em que no discurso são substituídas expressões como ‘libertação’ por outras como ‘reunificação pacífica’ (Clought, 1993: 11). A verdade é que Pequim julgou que o facto de os EUA passarem a reconhecer a RPC poderia levar Taipé a entrar num processo negocial condicionado pelos trâmites de Pequim. Em 1981, Ye Jianying, Presidente do Comité Permanente do Congresso Nacional Popular aclarava o posicionamento chinês face à Formosa. Ye afirmaria que depois do processo de reunificação, a ilha poderia gozar de um “elevado grau de autonomia como região administrativa especial”. Adiantou ainda que o PCC e o GMD deveriam entrar em conversações para “cooperar pela terceira vez na causa da reunificação nacional” (Ministério dos Negócios Estrangeiros da RPC, 1981)⁴⁰.

Taipé, no entanto, continuaria a não dar receptividade às propostas chinesas, acusando-as de enganadoras, apenas direccionadas à subjugação da ilha aos interesses de Pequim. Desde 1949 que Taiwan mantinha a intenção de recuperar a soberania de todo o território chinês, apontando os comunistas como ‘bandidos’, um facto que deu às

⁴⁰ Ye Jiaying fazia referência à cooperação entre o PCC e o GMD na “frente unida” dos anos 1920 e na posterior luta contra a ocupação japonesa (Ministério dos Negócios Estrangeiros da RPC, 1981).

relações bilaterais uma maior complexidade (Lovelace, 2000). Em 1981, Ye Jianying revelou mais pormenores sobre a política de reconciliação defendida pela China comunista. O discurso ficou conhecido por ‘proposta dos nove pontos’, o qual visou responder às críticas de Taipé de que Pequim estaria a seduzir as autoridades locais e determinados indivíduos da sociedade civil de forma a retirar dividendos políticos. Ye, para além de esclarecer os propósitos chineses, sugere o desenvolvimento de diálogos entre o PCC e o KMT, numa tentativa de reminiscência da aproximação das duas forças aquando da luta contra a invasão nipónica. Depois de uma fase de negação às iniciativas chinesas, em que se inclui a política dos ‘três não’s – não ao contacto, às negociações e ao compromisso –, Chiang Ching-kuo permite pela primeira vez que residentes de Taiwan viajem para a China continental para visitar os seus familiares (Bush, 2005: 25). Nesta altura Taipé estudava formas de ajustar a sua postura à RPC com vista ao encorajamento do comércio no estreito, aumento da confiança e avanço da ideia de unificação (Wachman, 2007: 6). No final da década de 1980 foram igualmente importantes os primeiros passos no sentido da democratização da ilha. Chiang legalizou os partidos da oposição e, desta forma, abriu o caminho para a realização de eleições livres no futuro. A verdade é que Taiwan, apesar de persistir no pensamento colectivo ocidental como sendo uma democracia desde 1949, permaneceu até este período como uma estrutura política do tipo leninista (Overholt, 2008: 8).

Quadro 1
Quadro Político de Taiwan e as Relações com a RPC

Períodos	Linhas Orientadoras	Principais Ocorrências
Chiang Kai-Shek (1949-1975)	Resistência Compromisso e desenvolvimento	<p>1949 – O Governo da República da China refugia-se em Taiwan depois de derrotada pelos comunistas no continente. Taipé torna-se a capital provisória da ROC.</p> <p>1950 – Taipé corta relações com a Inglaterra depois desta estabelecer relações com Pequim. A guerra da Coreia irrompe, a China entra no conflito e Taiwan é colocada sob protecção chinesa contra possíveis ataques comunistas.</p> <p>1955 – Os EUA e Taiwan ratificam o Sino-American Mutual Defense Treaty, e o Presidente Eisenhower é autorizado a usar forças militares para proteger Taiwan.</p> <p>1958 – Em 23 de Agosto, a RPC bombardeia a ilha de Jinmen.</p> <p>1971 – A ROC perde a qualidade de membro da ONU, lugar posteriormente ocupado pela RPC.</p>
Yan Jia-kan (1975-1978)	Transição	1975 – Devido à morte de Chiang Kai-shek, o vice-presidente, Yen Chia-kan ocupa o lugar de forma interina.
Chiang Ching-kuo (1978, 1988)	Abertura Parcial ‘Política dos três nãos’	<p>1978 – Chiang Ching-kuo, filho de Chiang Kai-shek, é eleito presidente.</p> <p>1978 – Os EUA anunciam o reconhecimento da RPC, e terminam as relações diplomáticas oficiais com Taiwan.</p> <p>1986 – É criado o PDP.</p> <p>1987 – A Lei Marcial é levantada.</p> <p>1987 – Abre a possibilidade aos residentes de visitarem os familiares na China continental.</p> <p>1988 – Morre o presidente Chiang Ching-kuo.</p>
Lee Teng-hui (1988, 2000)	Democracia ‘Política de uma só China’ ‘Relação de Estado para Estado’	<p>1988 – A Assembleia Nacional elege oficialmente Lee Teng-hui, o primeiro presidente nascido na ilha.</p> <p>1991 – A China passa a ser o principal destino do investimento de Taiwan.</p> <p>1993 – Iniciam-se os primeiros contactos quase governamentais bilaterais entre Taipé e Pequim.</p> <p>1996 – Desenrolam-se as primeiras eleições democráticas na ilha e Lee Teng-hui é reeleito através do acto eleitoral.</p>
Chen Shui-bian (2000, 2008)	Independência ‘Um Estado de cada lado do Estreito’	<p>2000 – Chen Shui-bian, do PDP é eleito e interrompe a liderança do KMT de 54 anos.</p> <p>2002 – Taiwan entra na OMC.</p> <p>2004 – Chen shui-bian é reeleito.</p>
Ma Ying-jeou (2008, —)	Cooperação Económica ‘Relação especial’	<p>2008 – Ma Ying-jeou ganha as eleições e recoloca o KMT no poder.</p> <p>2010 – É estabelecido o ECFA, um acordo preferencial de cooperação comercial.</p>

(criado pelo autor)

Em 1987, finalmente, seriam abrandadas as reservas aos contactos bilaterais, num ano onde seria também levantada a Lei Marcial que vigorava desde 1950 (Fell, 2005: 9). As linhas gerais da unificação nacional defendida por Taipé ficaram expressas no documento *Guidelines for National Unification*, em 1991, em que se destaca a defesa da unidade de todo o território chinês, a unificação como uma responsabilidade do povo e não dos partidos e a defesa dos direitos humanos e da democracia:

1. Both the mainland and Taiwan areas are parts of Chinese territory. Helping to bring about national unification should be the common responsibility of all Chinese people;

2. The unification of China should be for the welfare of all its people and not be subject to partisan conflict;

3. China's unification should aim at promoting Chinese culture, safeguarding human dignity, guaranteeing fundamental human rights, and practicing democracy and the rule of law;

4. The timing and manner of China's unification should first respect the rights and interests of the people in the Taiwan area, and protect their security and welfare. It should be achieved in gradual phases under the principles of reason, peace, parity, and reciprocity (MAC, 1991).

Do texto podem fazer-se várias considerações, nomeadamente o facto dos responsáveis políticos da ilha aceitarem que quer Taiwan como o continente fazem parte do território chinês, o que contrasta com as visões anteriores. Ao mesmo tempo, em sintonia com a opinião de Leopoldo Lovelace (2000), o processo de ‘unificação’ (Pequim fala de ‘reunificação’) aparece não como uma junção nem tão pouco uma anexação, mas como uma dissolução simultânea de duas entidades num acto de constituição política. Ganha aqui relevância a necessidade de se manifestar a vontade democrática expressa pelo povo chinês (de ambos os territórios). Ora, se por um lado Taiwan se aproxima de

Pequim ao considerar existir apenas um território chinês; por outro, afasta-se ao remeter para uma resolução democrática a formalização dessa (re)unificação. Segundo a nossa interpretação, esta é a base do conflito nos termos actuais, marcados por um conjunto de avanços nos mais diversos domínios da sociedade, mas com uma enorme dificuldade de entendimento em torno dos modelos de governação.

Merece aqui uma consideração sobre a atribuição das designações de ‘unificação’ e ‘reunificação’ segundo o ponto de vista de cada um dos Governos. O primeiro conceito, mais usado na ilha, como comprova o próprio *Guidelines for National Unification*, tem implícita a ideia de uma só China dividida por duas forças políticas que podem vir a unir-se no futuro. No segundo caso, muito seguido na retórica oficial da RPC⁴¹, aparece que Taiwan é parte da China e que deve ser reintegrado no território político chinês. Poder-se-iam encontrar argumentos que apoiem ambas as perspectivas porque na realidade este é um problema essencialmente político; no entanto, se fossem atendidas apenas razões jurídicas ou históricas a posição da RPC parece muito frágil. Várias são as razões desta natureza a que Pequim pode recorrer para justificar o seu direito de soberania. Entretanto, Lee com a emissão das *Guidelines* diminui (1991) a hostilidade entre as duas partes. Taipé deixou de procurar a supressão da rebelião comunista, aceitando a realidade do PCC e, a um outro nível, abriu as portas para o processo de democratização em Taiwan (Wachman, 2007: 6-7). O processo de democratização, segundo o nosso ponto de vista, passou a colocar o futuro da ilha muito dependente da vontade popular, temendo-se o aumento da tendência pró-independentista. Com Chiang

⁴¹ Ver, por exemplo, o artigo 1º da Lei Anti-Secessão (anexo XIX).

e posteriormente Lee, passou a ser permitido que os taiwaneses visitassem os seus familiares no continente através de um território terceiro, normalmente Hong Kong ou Macau. Com aquelas linhas de orientação deram-se avanços bilaterais importantes naquela altura que ficariam conhecidos por ‘Consenso de 1992’. Neste seguimento foram criadas duas organizações quase-oficiais autorizadas a negociar entre si de forma a resolver problemas relacionados com as interações entre indivíduos no Estreito: A *Relations Across the Taiwan Strait* (ARATS), da RPC e a *Straits Exchange Foundation* (SEF), da ROC. As negociações doravante realizadas entre os líderes destes organismos, Wang Daohan (ARATS) e Koo Ceh-fu (SEF), também conhecidos por diálogos Koo-Wang, representaram uma boa oportunidade para os dois governos interagirem informalmente (Clough, 1999: 33-37). O processo de democratização de Taiwan vai marcar a década de noventa e as relações bilaterais sino-taiwanesas, que muito contribuiu para o despertar de várias manifestações realizadas pela sociedade civil da ilha, tais como os protestos anti-poluição, movimentos de conservação da natureza, movimento de mulheres, religiosos, aborígenes e de estudantes (Hsiao, 2009: 237). Apesar de só em 1991 Taiwan ter estabelecido o seu sistema multi-partidário, a verdade é que desde os tempos da ocupação japonesa, através do escrutínio para assembleias locais, que tinha alguma experiência democrática em eleições não partidárias. Os partidos de Taiwan com assento parlamentar são o KMT⁴², o PDP⁴³, o *People First Party* [Partido Povo Primeiro (PPF)]⁴⁴, o *New Party* [Novo Partido (NP)]⁴⁵ e a *Non-*

⁴² Ver Partido Nacionalista do Kuomintang em <http://www.kmt.org.tw/>

⁴³ Ver Partido Democrático Progressista em <http://www.dpp.org.tw/>

⁴⁴ Ver Partido Povo Primeiro em <http://www.pfp.org.tw/>

⁴⁵ Ver Novo Partido em <http://www.np.org.tw/>

Partisan Solidarity Union [União Solidária (NPSU)]. Actualmente há duas importantes coligações partidárias, a *Pan-Blue* [coligação azul], formada pelo KMT, o PFP e o NP, e a *Pan-Green* [coligação verde], formada pelos partidos PDP, a TSU e um partido minoritário, o *Taiwan Independence Party* [Partido Independente de Taiwan (TAIP)]. Os dois principais partidos que marcam a actualidade política de Taiwan são o KMT e o PDP, tendo nas eleições de 2008 o KMT 58.45% dos votos e o PDP 41.55% (Gabinete de Informação do Governo da ROC, 2008)⁴⁶. O KMT assenta a sua base política na ideia da (re)unificação, embora na realidade a considere uma questão permanentemente adiada para o futuro, rejeitando uma união imediata com a RPC. A democratização é um dos pressupostos necessários deste processo, pelo que a questão acaba por ser inviável no presente. O PDP, pelo contrário, na sua base defende que Taiwan tem uma identidade distinta da RPC, a alteração da ROC por República de Taiwan e a entrada na ONU. Com a derrota eleitoral de 2008 e com o afastamento de Chen Shui-bian, o partido tem abrandado nas suas políticas pela independência de forma a ganhar mais eleitorado. Em 1946, foram realizadas eleições para os conselhos consultivos das vilas, cidades e distritos, e em 1995 foram alargados os cargos a eleger, incluindo magistrados e presidentes de câmara (Fell, 2005: 9). Segundo Dafydd Fell (2005: 10), durante o período da Lei Marcial permaneceu um estado de segregação étnica ao nível político central e local: enquanto as posições do governo central e dos seus órgãos representantes era dominado por ‘continentais’ nas eleições locais tendiam a ser eleitos exclusivamente taiwaneses.

⁴⁶ Para analisar os resultados eleitorais de 2008 com maior detalhe, consultar em <http://www.gio.gov.tw/elect2008/>

Em 1993, o Governo chinês através dos organismos que tratam directamente dos assuntos de Taiwan, emite um *white paper* – *The Taiwan Question and Reunification of China* –, o primeiro documento oficial sobre o assunto, a reforçar a posição de Pequim face à questão. O documento cita a Carta das Nações Unidas e o princípio inegociável da unidade nacional e da integridade territorial, salientando o ‘trauma’ que poderá causar na nação o facto de não se concretizar a unificação:

For various reasons Taiwan is still separated from the mainland. Unless and until this state of affairs is brought to an end, the trauma on the Chinese nation will not be healed and the Chinese people’s struggle for national reunification and territorial integrity will continue. (Gabinete de Assuntos de Taiwan da RPC, 1993)

O extenso texto, para além de fazer uma análise histórica sobre as razões que justificam a soberania chinesa da ilha, aponta o princípio de ‘uma só China’, indicando que Taiwan é uma parte inalienável da China, a possibilidade de se criar um sistema especial para a ilha (princípio de ‘um país, dois sistemas’) com um elevado grau de autonomia, e o esforço conjunto para elaborarem um processo de negociações pacíficas (‘reunificação pacífica’), sem deixar de fazer uma referência ao papel responsável dos EUA pela situação de impasse criada. Na realidade, Washington ao longo dos anos, além de contribuir para o equilíbrio de forças, foi seguindo uma política de ‘ambiguidade estratégica’, servindo simultaneamente os dois lados do Estreito (Nye, 1998: 7; Tucker, 2009: 12). Os EUA foram rejeitando a decisão unilateral de Taiwan em declarar independência e, simultaneamente, a decisão da RPC em recuperar a soberania da ilha

pela força, como está expresso, por exemplo, no *Joint Communiqué* de 1982 (ver em anexo VI). A defesa do princípio de ‘uma só China’, pressupõe a não divisão do território, mas também não esclarece qual das Chinas tem direitos de soberania sobre Taiwan. A verdade é que Washington, numa clara contradição, reconhece a RPC enquanto ao mesmo tempo mantém um embargo de armas. Por outro lado, não reconhece a ROC, mas fornece armamento militar defensivo à ilha ao abrigo do TRA. Dois anos depois, em 1995, o presidente Jiang Zemin fez uma declaração oficial – *Continue to Promote the Reunification of the Motherland* –, contendo oito pontos necessários para o desenvolvimento das relações com Taiwan. Além dos objectivos anteriormente abarcados, dentro da lógica do princípio de ‘uma só China’, Jiang aproveita também para salientar a necessidade para se estreitarem laços culturais e económicos, defender o interesse do investimento empresarial taiwanês, mas sem deixar de assumir a possibilidade do uso da força (Ministério dos Negócios Estrangeiros da RPC, 1995). O que significa que em caso de declaração de independência por parte de Taiwan, a RPC admite o uso da força, tal como referiu Jiang Zemin (1995)⁴⁷. Em Fevereiro de 2000, pouco depois da eleição presidencial que colocou no poder Ma Ying-jeou do PDP, Pequim volta a divulgar um *white paper* – *The one-China Principle and the Taiwan Issue* –, desta vez com um pouco mais de pressão na retórica usada. Este tipo de documentos surgem em resposta a acontecimentos que fazem perigar os interesses de Pequim, como foi a visita de Lee Teng-hui aos EUA, as tentativas de reconhecimento internacional por parte de Taipé ou o processo de democratização de Taiwan (1995).

⁴⁷ Ver a declaração “Chinese Presidente Jiang Zemin Eight-Point Offer to Taiwan” proferida por Jiang Zemin em 30 de Janeiro de 1995.

Pequim reagiu com cautela à eleição democrática de Lee, em parte, provavelmente, pelo facto de os anteriores lançamentos balísticos terem produzido um efeito contrário ao desejado (Faison, 1996; Copper, 2006: 101-104). Num artigo da revista oficial *Beijing Review* (1996: 4), é indicada a opinião de Li Peng uma semana antes das eleições. Ele afirmou que não se importaria com o resultado da votação, salientando que os líderes de Taiwan deveriam abster-se da ideia de criar ‘duas Chinas’. A verdade é que a partir daquela altura a opinião pública da ilha passava a ter uma importância maior nas decisões políticas, reforçando uma identidade própria em relação à RPC. Os partidos políticos passaram a depender do escrutínio popular para a sua própria sustentabilidade. Entretanto, entre o ano 2000 e 2008, com a governação de Chen Shui-bian, com tendências independentistas, as relações no Estreito azedaram e a retórica de Pequim voltava a acentuar a possibilidade do uso de meios militares, como comprova a Lei Anti-Secessão (Congresso Nacional Popular, 2005). Pequim foi repetindo a sua preocupação com a possibilidade de Chen proceder a alterações constitucionais que pudessem perigar os desejos de uma reunificação. Um dos principais objectivos do Presidente de Taiwan passava pela entrada da ilha na ONU com a designação de ‘Taiwan’ para o qual pretendia organizar um referendo. Naturalmente que esta postura deixou Pequim desagradado e em Março de 2005 é adoptada a Lei Anti-Secessão na Terceira Sessão do 10º Congresso do PCC. A Lei reforça o princípio de uma só China, a reunificação como uma matéria interna e, no seu artigo 8º, adverte para a possibilidade de uso de meios não pacíficos:

In the event that the «Taiwan independence» secessionist forces should act under any name or by any means to cause the fact of Taiwan's secession

from China, or that major incidents entailing Taiwan's secession from China should occur, or that possibilities for a peaceful reunification should be completely exhausted, the state shall employ non-peaceful means and other necessary measures to protect China's sovereignty and territorial integrity. The State Council and the Central Military Commission shall decide on and execute the non-peaceful means and other necessary measures as provided for in the preceding paragraph and shall promptly report to the Standing Committee of the National People's Congress (Diário do Povo, 2005).

Em termos gerais, a política chinesa nesta questão passa por manter o princípio de ‘uma só China’, em que a ilha de Taiwan é considerada uma parte inalienável do território chinês; a possibilidade de coexistência de ‘dois sistemas’, numa lógica de socialismo e capitalismo; a promessa de cedência de um elevado grau de autonomia, funcionando como Região Administrativa Especial (RAE) e a defesa de negociações pacíficas. A postura de Pequim divide-se entre a coerção e a sedução, naquilo que Suisheng Zhao (206: 80) considera uma estratégia de *liangshou celexu*, ou seja, a ‘duas mãos’.

3.5. As variáveis e os condicionalismos nas relações sino-taiwanesas

Segundo a nossa interpretação, a ‘Questão de Taiwan’, está associada a um conjunto de variáveis e condicionalismos que ajudam a caracterizar e influenciar a evolução das relações entre a ROC e a RPC. Falamos de argumentos de natureza jurídica, de forças económicas, militares, factores geopolíticos, diplomáticos e sociais. Em primeiro lugar, distinguimos as complexidades jurídico-legais e as variáveis políticas que vão servindo de argumentação para a defesa dos pontos de vista diferenciados sobre a soberania do

território. Segundo o direito internacional o Estado, grosso modo, é o sujeito jurídico independente dentro dos limites de um território determinado, habitado por uma comunidade e governado por um poder soberano (Dias, 1995: 9-24), tal como estabelece a Convenção de Montevideo (1933), a que já fizemos referência. A recusa de reconhecimento por parte de um número alargado de países não é impeditiva da existência de um Estado, da mesma forma que o reconhecimento não é suficiente para que aquele possa ser criado. O processo de reconhecimento é, portanto, um tema difícil dentro do direito internacional, o que justifica no caso do conflito de Taiwan o constante recurso a evidências históricas que possam justificar a argumentação jurídica a favor de cada um dos pontos de vista. Para a RPC, Taiwan não é não é mais que uma província de ‘uma só China’, uma parte inalienável, embora considerando a possibilidade de se conceder um elevado grau de autonomia e a existência de dois sistemas (Conselho de Estado da RPC, 1993). Desde o início da década de 1990, com a divulgação da *Guidelines for National Unification* (MAC, 1991), Taiwan acaba por aceitar o princípio de ‘uma só China’ salientando que a China continental e Taiwan são território chinês⁴⁸. No entanto, o documento aponta para outra questão importante, o facto de a resolução do problema estar dependente do escrutínio pelas respectivas populações, o que implica a existência de dois sistemas democráticos. Este facto contribui para inviabilizar a solução do problema no imediato pelo facto de na RPC não se vislumbrar abertura política. Caso os dois povos passassem por um escrutínio eleitoral sobre esta matéria que fosse favorável à (re)unificação, então poder-se-ia dar uma dissolução dos dois Governos por um novo de unidade nacional. Neste sentido consideramos que a ‘Questão

⁴⁸ Ver Gabinete de Informação do Governo da ROC em www.gio.gov.tw

de Taiwan' está presa por motivos políticos, os quais acabam por ter uma influência grande nos hábitos sociais de cada um dos lados do Estreito, contribuindo para a construção de duas identidades diferenciadas. Os fluxos crescentes de pessoas entre os dois lados vem contrariar esta tendência ajudando numa construção de uma comunidade conjunta socialmente mais unida. O número de visitas de cidadãos da ROC ao continente (incluindo Macau e Hong Kong) tem crescido de 437.000 em 1988 para 4.5 milhões em 2009. Neste período, os taiwaneses fizeram um total de 55.9 milhões de visitas, enquanto os continentais fizeram 3.2 milhões de deslocações a Taiwan (Gabinete de Informação do Governo da ROC, 2010: 87).

Em segundo lugar, salientamos talvez um dos elementos mais importantes nas relações sino-formosinas, o imperativo económico. O comércio e o investimento taiwanês na China são um factor de intensificação nestas relações bilaterais. A exponencial emergência económica da RPC funciona como um motor para a região difícil de ser ignorada por uma comunidade empresarial taiwanesa ávida por conseguir maior competitividade nos mercados internacionais. A pressão deste domínio sobre a esfera política tem conduzido a uma maior abertura no Estreito, concretamente através da redução de obstáculos à circulação de bens, pessoas e mercadorias. A continuada expansão do comércio e investimento de Taiwan e os elevados custos das ligações indirectas, os empresários taiwaneses bem como grupos empresariais estrangeiros, como a Câmara de Comércio Americana de Taipé (CCAT) ou a Câmara de Comércio Europeia de Taipé (CCET), defenderam e pressionaram o Governo taiwanês para

estabelecerem contactos directos (Teng, 2008: 48). A CCET, no seguimento do ECFA, está actualmente muito empenhada no estreitamento da cooperação do sector bancário, incluindo a abertura de sucursais de forma a facilitar as operações financeiras do universo empresarial (CCET, 2011). No mesmo sentido verifica-se que muitos empregadores preferem instalar as suas unidades empresariais no continente de forma a evitar as limitações de certificados de origem aplicáveis aos produtos de Taiwan. Naturalmente que as interações do Governo da ROC estão condicionadas pela necessidade de manter o crescimento económico e criar boas condições para a expansão do seu tecido empresarial. Ao mesmo tempo, a diplomacia económica é uma das suas forças no seu mapa de relações com o exterior, nomeadamente com a América Latina, fazendo uso de uma poderosa máquina de propaganda e dos seus gabinetes de representação, com envio de enviados especiais, intermediários ou representantes (Tubilewicz, 2007: 1). Esta tem sido uma das principais vias que Taipé usa para manter apoiantes da ‘causa taiwanesa’, fazendo uso de uma espécie de ‘diplomacia do cheque’, para além de uma via alternativa ao bloqueio diplomático imposto por Pequim. Neste sentido, consideramos que o primado económico não só serve os seus interesses políticos ao garantir a sustentabilidade governativa do KMT através dos bons indicadores económicos, a sobrevivência da ilha na sua acção diplomática global, mas também um elo de ligação muito forte nas relações com a RPC.

Em terceiro lugar, outro factor que condiciona o futuro das relações sino-formosinas é a pressão militar exercida por Pequim sobre Taiwan. Desde logo porque este é um factor de insegurança no Estreito, condicionando a vontade da sociedade civil taiwanesa, como

revelaram as eleições de 1995, e o comportamento do Governo. Nas últimas duas décadas, a China empenhou muitos fundos na modernização das suas forças armadas, ganhando uma crescente capacidade para enfrentar os EUA, não só no seu espaço geográfico como até fora dele (Thompson, 2010: 69). Pequim tem aumentado o número de Mísseis Balísticos de Curto Alcance (SRBM) dirigidos à ilha, os quais possuem a capacidade de serem lançados em grande quantidade (Ministério da Defesa Nacional da ROC, 2008). O mais recente National Defence Report (2011), apresentado pelo Ministro da Defesa Nacional da ROC, revela que para além da balança de poder continuar a tombar para o lado da RPC, esta tem aumentado o número de mísseis dirigidos a Taiwan estando actualmente entre os 1.000 e os 1.500 (Departamento de defesa dos EUA, 2011). A verdade é que as negociações sino-taiwanesas estão limitadas por este contexto de pressão, tendendo a influenciar negativamente a opinião pública da ilha. O povo taiwanês deixará de apoiar um Governo cooperativo se os seus líderes tornarem a ilha menos segura. Ainda que as políticas de abertura de Ma tenham ido ao encontro do que a China pretende, retirando pressão às divergências políticas no Estreito, têm deixado Pequim numa situação mais complexa do que há dois anos atrás (Bush III, 2010). A permanência de um estado de hostilidade por parte da RPC, apesar do clima de cooperação actual, pode querer significar uma tentativa crescente da China impor o seu poder, o que nem sempre se revelou frutífero. Em causa poderão estar outras razões, como por exemplo a necessidade de manter antigas contratualizações militares e até uma cultura militarista do Exército Popular de Libertação (EPL) ou a incapacidade dos líderes civis imporem uma mudança, por exemplo, de forma a não frustrar o sentimento nacionalista interno. Parece-nos que a questão principal já não reside na sua capacidade

de intervenção, cada vez maior, mas na vontade ou não para o fazer. Os dados que dispomos mostram-nos que, desde 1979 com a intervenção no Vietname, a China nunca mais encetou uma acção de hostilidade externa. No entanto, alguns ‘alarmistas’ como John J. Mearsheimer (2005), apontam alguns factos como indícios para as verdadeiras razões de Pequim, a que se podem acrescentar os relatórios periódicos do Pentágono (Departamento de Defesa dos EUA, 2011). Estas apreensões encontram alguma justificação no comportamento da RPC em algumas situações ocasionais. Em 2007, por exemplo, Pequim fez um lançamento experimental de um míssil que destruiu um satélite de comunicações, só confirmado 12 dias depois como “um teste sem ameaça a nenhuma nação” (Epoch Times, 2007; Kan, 2007). No mesmo sentido, em Maio de 2008, imagens de satélite revelaram que a China tinha construído uma enorme base naval subterrânea na ilha de Hainan, um ponto estratégico numa possível intervenção no Pacífico, em que se inclui a protecção da ilha de Taiwan. Já em 2010, depois de os EUA terem anunciado a venda de mais armas a Taiwan, a China voltou a fazer um teste anti-míssil (Thompson, 2010: 69). Ainda assim, contrariamente ao prognóstico apontado por Napoleão que dava como certo o “estremecimento do mundo” face à emergência militar chinesa,⁴⁹ o mundo parece estar sobretudo apreensivo em relação à propulsão mercantilista chinesa e ao seu *soft power*. Com o programa de reformas e abertura económica liderado por Deng Xiaoping a partir de 1978 que o objectivo primordial passou a ser a economia civil em vez dos investimentos militares (Thompson, 2010: 69). No quadro dos seus interesses

⁴⁹ No original, *Quand la Chine s'éveillera, le monde tremblerá*. O imperador pronunciou-a em 1816 depois de ter lido o relatório da Viagem na China e na Tartária de Lorde McCartney, o primeiro Embaixador do Rei de Inglaterra na China. Mais tarde, nos seus escritos, Lenine retomou o prognóstico que passou oralmente e o político francês Alain Peyrefitte usou a expressão para dar título a um dos seus livros (Peyrefitte, 1975; 1995)

nacionais, Pequim tem-se preocupado essencialmente em afirmar o seu poder através de dinâmicas intangíveis. Falamos, sobretudo, do reforço da valorização do que Joseph S. Nye caracterizou pela primeira vez em 1990 como *soft power* (Nye, 2008: 38-44; 2004: 5), as quais têm vindo a sobrepor-se aos elementos tangíveis tradicionais, denominados de *hard power*. A cultura, o comportamento e, particularmente, a língua, são algumas das formas usadas pelos Estados como elementos diferenciadores, mas também como plataforma de entendimento e de projecção no espaço global (Carneiro, 2007: 153), como explanado no capítulo 1. A verdade é que a geopolítica ainda mantém uma versão tradicionalista, assente em modelos clássicos de projecção de poder com bases terrestres, marítimas ou aéreas. O caso chinês é um bom exemplo disto, em que se verifica a partilha de uma dose substancial e tradicional de *hard power*, assente no crescente reforço do equipamento militar, com uma nova estratégia de *soft power*, numa projecção global de ‘charme ofensivo’ (Kurlantzick, 2007: 37-60). O próprio governo tem expressado esta ideia em discursos oficiais, como mostram estas palavras retiradas de uma comunicação do presidente Hu Jintao:

*The increase in our nation’s international status and influence will have to be demonstrated in hard power such as the economy, science and technology, and defence, as well as in soft power such as culture*⁵⁰.

A estratégia de Pequim passa, por um lado, por projectar o país no mundo moderno através de uma intensa actividade diplomática de aproximação a nações com recursos naturais; por outro, por um esforço sustentado em explorar e exercer ‘poder cultural’

⁵⁰ Comunicação do presidente Hu Jintao no *Central Foreign Affairs Leadership Group*, em 4 de Janeiro de 2006, Guanyu wo guo jiaqiang ruan shili jianshe de chubu sikao [Literature of Chinese Communist Party], n. 7, 2007, 35-38 (Ma Lisi, 2006 *apud* Li, 2009: 23).

(Deng e Zhang, 2009: 143). Comparativamente ao poder económico e militar, a propagação cultural tem efectivamente um custo inferior, embora nem todos os aspectos daquela natureza produzam *soft power* (Li, 2009: 23). Pequim tem procurado acalmar a opinião pública internacional com a divulgação de slogans propagandísticos como a ‘ascensão pacífica’, termo criado por Zheng Bijian, depois por ‘desenvolvimento científico’ ou, mais recente ainda, por ‘desenvolvimento harmonioso’⁵¹. Neste último caso trata-se, na verdade, de um revivalismo confucionista, promovendo valores como a honestidade e a unidade, bem como a construção de relações próximas entre o povo e o Governo (Bell, 2008: 8-9).

Ainda que a diplomacia chinesa apareça cada vez mais associada a estratégias de *soft power*, continua a reiterar o princípio de uma ‘só China’ e a admitir o uso de meios não pacíficos para proteger a soberania da ilha se necessário, tal como pode ser lido no artigo 8º da Lei Anti-Secessão (Congresso Nacional Popular, 2005). A referida Lei (ver anexo VIII), ainda que seja sobretudo lembrada por esta ameaça à segurança regional, aponta maioritariamente para propostas de cooperação, reforçando a ideia de uma possível solução política através do modelo ‘um país, dois sistemas’⁵², o mesmo que foi usado para Macau e Hong Kong. A ‘Questão de Taiwan’ enquadrada na política de unidade nacional é das poucas matérias onde Pequim admite fazer o uso da força. No entanto,

⁵¹ A expressão ‘sociedade harmoniosa’ apareceu pela primeira vez em Outubro de 2006 no editorial do jornal *Nanfang zhoumou*. A ideia fora invocar o Livro dos Analectos de Confúcio, em que as pessoas exemplares procuram a harmonia (Li, 2009: 88).

⁵² Fórmula que prevê a coexistência de sistemas políticos e económicos ideológicos opostos. Em 1981, o Marechal Ye Jianying propôs um grau elevado de autonomia a Taiwan, que Deng Xiaoping viria a resumir mais tarde como sendo *yi guo liang zhi* (‘um país, dois sistemas’). A proposta foi recusada por Taipé mas seria aplicada em Macau e em Hong Kong (Mengin, 2009: 327-328).

parece-nos que à medida que a China se vai envolvendo no sistema internacional e o mapa de interesses se alarga, maior será a possibilidade de poder vir a usar meios militares no exterior. Os limites da não interferência têm sido colocados à prova nas sublevações rebeldes na Líbia (2011), titubeando entre os interesses chineses no país e a alternância de poder em Trípoli. Embora Pequim continue a sublinhar a importância de cada povo poder fazer uma “escolha independente do sistema social e o caminho de desenvolvimento”, a postura reactiva chinesa está sob enorme pressão (Gabinete de Informação da RPC, 2011). Os contextos futuros que envolvam interesses nacionais tais como acesso a matérias-primas, podem ter contornos diferentes. John Mearsheimer (2005), por exemplo, não tem dúvidas em afirmar que “a ascensão da China não pode ser pacífica”, e que a confrontação entre a RPC e os Estados Unidos é muito provável. Esta crença poderá não trazer bons resultados para aquele cenário se atendermos às palavras de Tucídides, quando este afirmou que acreditar no conflito pode ser o primeiro e principal motivo para que este se concretize (Tucídides, 1848: 14-15; Nye, 2002: 20-21).

Em quarto lugar, consideramos também que o envolvimento dos EUA na ‘Questão de Taiwan’ é um factor de enorme importância para o futuro das relações entre Pequim e Taipé. De facto, a diplomacia norte-americana ao interferir nas relações sino-formosinas interrompe o conflito militar entre as duas partes, equilibra os poderes perpetuando o diferendo político. Em termos comportamentais, os EUA têm seguido um plano de ambuidade estratégica que permite um relacionamento proveitoso com ambos os lados. Assim, por um lado, reconhecem diplomaticamente a RPC, mantendo um embargo na

venda de armas a Pequim, ao passo que não reconhecem a ROC mas fornecem-lhe armas de carácter defensivo. Desta forma os EUA mantêm o status quo na região não apoiando nem a independência da ilha, nem a (re)unificação pela via militar. Referiu George W Bush numa entrevista à Fox News, em 8 de Junho de 2005:

If China were to invade unilaterally, we would rise up in the spirit of the Taiwan Relations Act. If Taiwan were to declare independence unilaterally, it would be a unilateral decision, that would then change the U.S. equation, the U.S. look at what the...decision-making process. My attitude is, is that time heal this issue. And therefore we're trying to make sure that neither side provokes the other through unilateral action (Bush apud CRS Report for Congress, 2009: 73).

Durante a Segunda Guerra Mundial os EUA deram apoio financeiro e militar à ROC, mas a desorganização das forças nacionalistas e o desvio de dinheiro travaram o plano de ajuda (Tucker, 2009: 3). Em causa estava o facto de Taiwan ter ganho uma enorme importância estratégica para Washington. A ilha tornou-se uma base de espionagem e de operações de sabotagem, incluindo reconhecimento aéreo, monitorização de sinais, e raids aéreos (Tucker, 2009: 4). A verdade é que, apesar do esforço dos EUA em ajudar na protecção e desenvolvimento da ROC, nunca deixou de existir um sentimento de repulsa pelos habitantes da ilha por aquela ingerência ter trazido para a ilha o KMT. Para os norte-americanos, aquele plano previa o estabelecimento de uma aliança de segurança com Taiwan que nunca pensaram que se pudesse tornar num pacto de guerra. Ainda que a ROC tenha sido sempre considerada por Washington como a 'China Livre', seguidora dos princípios democráticos, da economia de mercado e do respeito dos direitos humanos, as condições da cooperação são cada vez menos claras. Os EUA quando confrontados com os comportamentos independentistas do anterior Presidente de

Taiwan, Chen Shui-bian, já tinham referido que a protecção militar não seria incondicional. Há nos EUA pressões para que Washington se desligue da ‘questão’, pelo facto de a Formosa ser uma ilha distante, desconhecida e perigosa (Tucker, 2009: 3). Verifica-se também que o lóbi dos empresários taiwaneses nos EUA, o segundo a seguir a Israel na sua capacidade de manipular Washington, tem caído de importância devido às mudanças de governos nos EUA e ao crescente lóbi empresarial chinês (Tucker, 2009: 4-5). Esta pressão exprime-se através de um conjunto de organismos como o Gabinete de Representação Cultural e Económica de Taipé (TECRO), a Câmara de Comércio Taiwanesa na América do Norte (TCCNA), a União Mundial de Formosinos pela Independência (WUFI), a Associação Formosina pela Actividade Política (FAPA) e grupos do partido do KMT. Por exemplo, nos primeiros seis meses de 2010 através do TECRO Taiwan gastou um milhão de dólares a contratar empresas especializadas para pressionar o governo americano e defender os interesses do governo da ilha (Departamento de Justiça dos EUA, 2010). A verdade é que o Acto para as Relações com Taiwan (TRA)⁵³ marca as relações bilaterais dos EUA com a ilha, tendo em conta que não existem relações oficiais bilaterais (American Institute in Taiwan, 1979). Ao longo dos anos encontramos vários exemplos de como os EUA se posicionaram para proteger a ilha. Por exemplo, em 2008, pouco antes das eleições presidenciais, Washington enviou os porta-aviões Kitty Hawk e Nimitz para as proximidades (Navy Times, 2008). Actualmente, os contornos desta protecção mantêm-se pouco claros e não se sabe até que ponto é que os EUA estarão dispostos a defender aquele território, tendo

⁵³ Ver TRA no anexo VIII.

em conta os interesses instalados com a RPC para além da dispersão de esforços militares em outros contextos internacionais.

Continuando a verificar as variáveis e condicionantes que marcam as relações sino-taiwanesas, em quinto lugar, destacamos a importância e aspirações da sociedade civil taiwanesa. Tal como afirma Yun-han Chu e Andrew J Nathan (2007: 80), após ter começado o processo de democratização, depois de 1986, o eleitorado taiwanês tornou-se a ‘quarta peça’ num jogo que até então tinha sido desempenhado por três governos sobre as vontades dos cidadãos. Uma vez que os eleitores passaram a eleger todo o Parlamento (*Legislative Yuan*) e o Presidente, ganharam o ‘poder de veto’ sobre qualquer concessão em relação à China ou qualquer iniciativa no sentido da independência (Chu e Nathan, 2007: 80), como comprovaram as estatísticas durante a crise dos mísseis de 1995⁵⁴. Este incidente teve um enorme efeito na opinião pública taiwanesa e reflectiu-se no acto eleitoral que estava próximo. O diário de Taiwan *United Daily News*, do dia 12 de Agosto de 1995, revelou que num universo de 1236 entrevistas, 79% estariam dispostas a lutar para proteger a ilha de uma possível tentativa de invasão (Taiwan Communiqué n° 67, 1995). De uma forma geral, em Taiwan concordou-se que o incidente favoreceu a eleição de Lee Teng-hui. Um membro do KMT referiu na altura: “devíamos dar uma medalha a Jiang Zemin. Ele deu-nos uma grande ajuda na campanha” (Copper, 2006: 103). Neste sentido, o processo de

⁵⁴ Entre 21 e 26 Julho de 1995, o exército chinês lançou seis mísseis para uma zona próxima do norte de Taiwan, e em Agosto do mesmo ano fez uma série de exercícios militares na mesma área, para além de um teste nuclear em Lop Nor, no deserto de Taklimakan (província de Xinjiang) (Taiwan Communiqué n° 67, 1995).

democratização, foi considerado o mais importante acontecimento a influenciar as relações bilaterais sino-formosinas desde 1980 (Wang, 2004: 293). A evolução política em Taiwan, sem descurar o contexto da RPC tornou-se uma das variáveis mais importantes nas relações no Estreito, muito mais que as questões de soberania e segurança em si mesmas. Ainda que as partes possam querer resolver o diferendo, devem ter em consideração as forças internas que podem condicionar aqueles propósitos. Enquanto Taiwan se consolida como uma democracia com um longo historial de resistência, cujo presidente é escolhido por vontade popular, a China tem um regime autoritário sob a pressão do nacionalismo, cujo presidente é escolhido pela elite do Partido Comunista (Bush, 2005: 142). Na Formosa, as campanhas eleitorais trouxeram para a sociedade civil a intensificação do debate e uma maior consciência das tendências partidárias. Os processos de comunicação intensificam-se e os relatórios revelam que os votantes ficaram mais conhecedores das posições políticas (Fell, 2005: 18-27). A fragmentação da opinião pública taiwanesa é uma das principais dificuldades à união das partes. De uma forma geral, a vontade popular varia entre os que elegem a independência, a manutenção do *status quo*, e os que preferem a unificação (ver figura 5). As estatísticas aparecem muitas vezes condicionadas por factores circunstanciais como demonstram os lançamentos dos mísseis nas eleições de 1995. O abrandamento do discurso da RPC desde então visou não prejudicar a imagem da China na ilha e as estatísticas mais favoráveis. Entretanto, acontecimentos ocasionais, como a recusa de Taiwan em conceder visto de entrada à activista uigur Rebiya Kadeer em 2009, parecem não ter tido um efeito positivo na opinião pública entre os independentistas (Global Times, 2009). O processo de cooperação torna-se um factor importante no ‘aclaramento

das vontades' da sociedade civil e pode ajudar na redução dos níveis de hostilidade de Pequim em relação a Taiwan (ver no anexo X).

3.7. O novo quadro de cooperação entre Pequim e Taipé e o futuro das relações bilaterais

As relações entre Taipé e Pequim estão a passar por um crescente clima de bom entendimento, tendo sido estabelecido um quadro de cooperação em diversas áreas apesar da manutenção do impasse político. Segundo Ma Ying-jeou, a relação entre Taipé e Pequim é 'especial' (China Post, 2008). As últimas sondagens do *Global Views Survey Research Center* (GVSRC, 2011)⁵⁵, revelam que o número de pessoas insatisfeitas com a prestação do presidente Ma Ying-jeou está a aumentar (GVSRC, 2011; KMT, 2011) o que deixa em aberto a possibilidade de o PDP reconquistar o poder em 2012⁵⁶. No relatório do GVSRC de Julho de 2011, Ma apresentava uma evolução negativa de 55,1%. Este facto, também relacionado com factores conjunturais como a crise financeira internacional e o terramoto do Japão, poderá reverter o clima de bom entendimento entre as duas partes. Em termos gerais, 19% dos 29.3% dos inquiridos que apoiam a independência, defende que esta deve ser atingida assim que possível (radicais), enquanto 10.3% dizem que Taiwan deve manter o *status quo* antes de

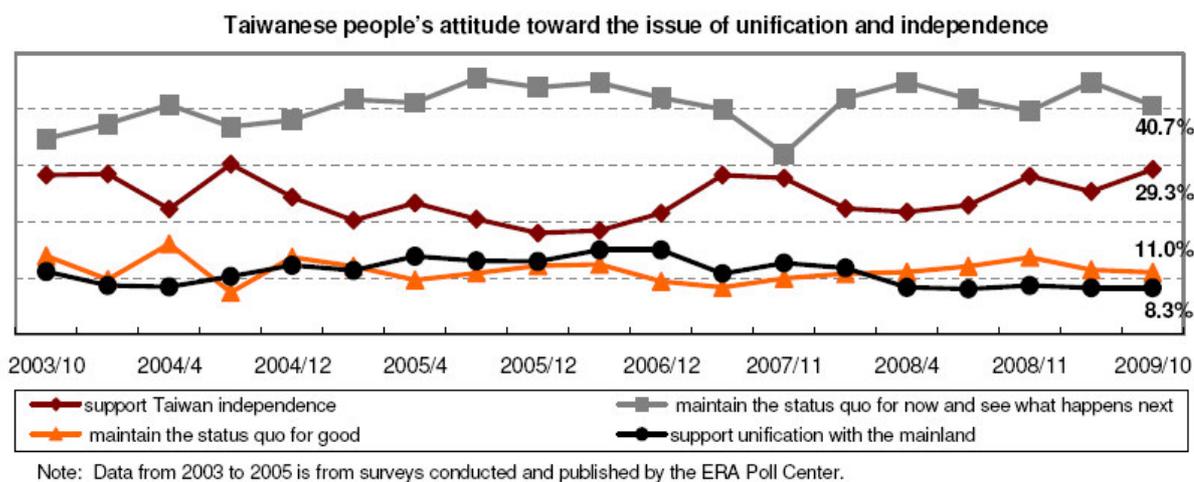
⁵⁵ Consultar sondagens do *Global Views Survey Research Center* em <http://www.gvm.com.tw/gvsrc/eng/index.asp>.

⁵⁶ No relatório do *Global Views Survey Research Center* (GVSRC) de Julho de 2011, "Survey on President Ma Ying-jeou's Approval Rating", Ma apresentava uma evolução negativa de 55.1% em relação à candidata da oposição, Tsai Ing-wen, do PDP. Disponível em: <http://www.gvm.com.tw/gvsrc/20110715S01AP00PR2R.pdf>

alcançar a independência (moderados). Dos 51.7% que preferem a manutenção do *status quo*, 40.7% consideram que ficam em aberto novos desenvolvimentos conforme a evolução política nas relações entre a China e Taiwan e o comportamento de cada um dos actores, enquanto 11% são a favor da manutenção do *status quo*. Entre os que preferem a unificação (8.3%), 4.3% acham que o *status quo* deve evoluir para a unificação, enquanto 4% defende a unificação logo que possível (ver figura 5).

Figura 5

As Tendências da População Taiwanesa em Relação à Possibilidade de Unificação ou Independência



(GVSRC,, 2011)

Estes dados parecem demonstrar uma enorme relutância face à possibilidade de (re)unificação com a China, apesar do clima de maior cooperação que se tem desenvolvido entre as partes nos últimos anos. A avaliação das estatísticas relativas à (re)unificação ‘assim que possível’, está em níveis muito baixos, 1.2%. Mesmo os números relativos ao ‘status quo agora/unificação mais tarde’ caíram de 10.5% para 7.1% desde as eleições de 2008. No mesmo período, a defesa da independência, agora ou mais tarde, aumentou de 23.1% para 24%, o que parece denotar um aumento de votos na linha política do KMT, mais centrada numa estratégia de cooperação com a RPC (GVSRC, 2011). A melhor forma de caracterizar a situação é colocando-a numa encruzilhada de vontades entre defensores da independência, reunificação e outras variáveis do mesmo processo. Por um lado, continua a haver pressão política e militar, com a crescente modernização na defesa associada a uma limitada transparência das informações relativas a este sector por parte da RPC (Departamento de Defesa dos EUA, 2011); por outro, as relações são marcadas por crescentes políticas de abertura e cooperação em domínios tão díspares como o comércio, a ciência, a cultura, informação, e a educação. São exemplos a assinatura do Acordo-quadro de Cooperação Económica (ECFA), entre a China e Taiwan, o estabelecimento de correspondentes do Diário do Povo de Pequim em Taiwan, políticas de encorajamento de jovens estudantes chineses a frequentarem cursos na ROC e o estabelecimento de ligações directas de avião e de barco desde 2008 (Gabinete de Informação da ROC, 2010: 83-91). Ambos os lados do conflito parecem querer tirar dividendos políticos de uma crescente cooperação económica, embora pelas dimensões em causa a ilha esteja aparentemente numa posição mais fragilizada. A China vê nessa aproximação uma forma progressiva de integração da

ilha no espaço da ‘Grande China’, ao passo que Taiwan procura alinhar-se internacionalmente e melhorar os índices económicos. Foi, sobretudo, depois de 2008 que se deu uma viragem política em Taiwan, ao recolocar no poder o histórico partido nacionalista do KMT, liderado por Ma Ying-jeou (Gabinete de Informação da ROC, : 85-87; Glaser e Glosserman, 2008: 1). Este governante trouxe uma estratégia política que contrastou com as linhas de orientação do seu antecessor, assumindo que Taiwan possa assegurar a sua prosperidade, dignidade e segurança ao colaborar com a China em vez de a enfrentar (Bush, 2010).

Ma, no seu discurso inaugural, afirmou de imediato que “na resolução das questões do Estreito, o que importa não é a soberania mas os valores e as formas de vida”, falando também na procura de “espaço internacional para Taiwan e na possibilidade de estabelecer um acordo de paz” e encontrar “uma via pela paz e co-prosperidade” (Taipei Times, 2008b: 8; Taiwan Review, 2008). A alteração política em Taiwan fez com que a ARATS de imediato enviasse uma carta à SEF a convidar o presidente do organismo, Chiang Pin-kung e o vice-presidente e secretário-geral Kao Koong-lian a liderar uma delegação para visitar Pequim, num rápido restabelecimento do ‘Consenso de 1992’ (Mailand Affairs Council, 2008). Desde o ano 2000 que os destinos da ilha estavam entregues ao PDP, liderado por Chen Shui-bian, o qual tinha seguido uma política de ruptura nas relações bilaterais com o continente, agudizando os discursos e frustrando a política norte americana para aquela região, como a tentativa de elaborar um referendo interno sobre a adesão de ‘Taiwan’ [e não ROC] à ONU (Embaixada da RPC nos EUA, 2007). Chen Shui-bian revelou uma vontade inequívoca em lutar pela independência do

território, desafiando a vontade de Pequim e provocando um arrefecimento dos EUA na possível defesa da segurança da ilha. O Vice Presidente dos EUA, Dick Cheney, num discurso na Universidade de Fudan em 15 de Abril de 2004, em Xangai, revelou face às intenções políticas de Chen, que “o Governo [americano] está a evitar acções provocatórias e a advertir que o apoio dos EUA na defesa de Taiwan não é incondicional” (China Daily, 2004; Dumbaugh, 2007: 15-17). Chen, que era nativo de Taiwan, rejeitou fortemente o princípio de ‘uma só China’ e insistiu numa relação de ‘Estado para Estado’ com a China continental (Myers e Chao, 2000). Desta forma, as relações entre a ROC e o continente recuaram ao seu nível mais baixo, e inclusivamente, em Março de 2005, como mencionado, Pequim retaliou com a Lei Anti-Secessão (ver anexo XIX), de forma a estabelecer um quadro legal que pudesse travar o Governo da ilha de qualquer tentativa de independência. A Lei reforçava o princípio de ‘uma só China’, a reunificação como um assunto de natureza nacional e, no caso de não ser possível resolver o diferendo por meios pacíficos, a possibilidade de serem usados outros mecanismos. Além de apelar à intensificação da cooperação entre as partes, abre a possibilidade de se encontrar uma solução de autonomia que inclua o modelo ‘um país, dois sistemas’ (*yi guo liang zhi*), o qual tem a mesma base que foi usada na transição de soberania de Macau e Hong Kong (Ríos, 2005: 1). Chen deparou-se nos primeiros anos da sua governação com uma estagnação económica⁵⁷, que embora associada à conjuntura internacional, provocava uma crescente fragilização da ilha no exterior, enquanto aumentava vertiginosamente as possibilidades desta se envolver numa

⁵⁷ Em 2001 o país teve uma taxa negativa de crescimento (- 1,65%), embora nos anos seguintes viesse a recuperar. Em 2008, ano em que Chen Shui-bian perdeu as eleições, a ilha voltou a registar um crescimento muito baixo, de apenas 0.73% (Estatísticas Nacionais da ROC, 2011).

confrontação militar (Taiwan Panorama, 2003). Como se não bastasse, levantaram-se suspeitas de corrupção envolvendo alguns membros da sua família. No seguimento, Pequim suspendeu os contactos oficiais (semi-oficiais) com a ilha, conduzidos através do seu organismo ARATS, agudizando o discurso e intensificando o isolamento de Taipé na cena internacional. Esta postura conduziu a uma clara degradação da segurança regional, capaz de levar à confrontação directa entre chineses e americanos e prejudicando os interesses económicos de Taiwan. Os EUA procuraram manter o equilíbrio de posições, evitando a todo o custo o extremar de posições, como fazia prever a Lei Anti-Secessão promulgada por Pequim.

A chegada de Ma Ying-jeou em 2008 trouxe a implementação de uma nova política de cooperação para as relações bilaterais entre Pequim e Taipé, muito para além do que se denominava por ‘Consenso de 1992’. Entre as primeiras iniciativas por parte do renovado KMT destacamos a possibilidade de cambiar o *yuan* (até uma determinada quantidade), a moeda oficial da RPC (também conhecida por *renmimbi*, ‘a moeda do povo’) no território taiwanês; a redução de algumas limitações a determinadas empresas, incluindo o sensível sector dos semicondutores, que quisessem investir na China continental (o investimento da RPC para Taiwan permanece limitado); a abertura do mercado bolsista ao investimento chinês; uma maior abertura à imprensa chinesa e a redução das restrições das visitas à RPC (Taiwan Yearbook 2010: 85-87; China Post, 2011). Todas estas medidas acentuaram os fluxos de pessoas e bens no Estreito, significando passos importantes no processo de integração social, contribuindo para uma unidade de um espaço fragmentado por uma divisão política. Só a abertura de linhas

aéreas directas, por exemplo, reduziu o tempo de voo entre Taoyuan e Xangai em 62 minutos e 40 a 45% dos custos de combustível em cada viagem (Shin-Yuan Lai, 2008). Foi um passo importante na redução de despesas para os passageiros, companhias aéreas e, naturalmente, para as empresas. O mesmo aconteceu com a abertura de linhas marítimas directas: os navios que cruzam o Estreito deixaram de fazer um desvio pela ilha de Ishigaki ou por Hong Kong, reduzindo o tempo de cada viagem entre 16 a 27 horas. Este facto reduz os custos de *shipping* entre 15 a 30% e evita a despesa e a burocracia com a aquisição de vistos (Shin-Yuan Lai, 2008). A assinatura destes acordos reintroduz Taiwan com uma posição estratégica no contexto asiático, sem descurar o espaço da Ásia-Pacífico, impulsionando a competitividade do território e as ligações entre Taiwan e os mercados internacionais enquanto simultaneamente atrai investimento. Esta postura, por um lado, procurou contrariar a tendência para a independência e de desafio a Pequim do seu antecessor, apostando numa atitude cooperativa, apoiando-se nos sinais dados por Hu Jintao. Desde 2005, apesar da promulgação da Lei Anti-secessão, que o Presidente chinês procurou dar um novo rumo às relações com Taiwan (Wang, 2007: 23). Hu promoveu um encontro com o líder da oposição em Taiwan, Lien Chan, tendo sido estabelecido um acordo com vista ao respeito pelo ‘Consenso de 1992’, cessar as hostilidades, estabelecer um acordo de paz, criar bases de confiança ao nível militar, intensificar as relações económicas, negociar a participação de Taiwan no espaço internacional e estabelecer plataformas de diálogo de partido para partido (Xinhua – Agência Noticiosa Nova China, 2006; CRS Report for Congress, 2009: 73). Ainda assim, Chen Shui-bian manteve uma tendência pro-independentista e procurou desviar o investimento taiwanês para outras localizações que

não a China continental, numa política conhecida por *go south* (Taipei Times, 2002b: 3). As relações só melhoraram quando de facto o KMT recuperou o poder na ilha em 2008.

Desta forma, as ligações comerciais foram-se estreitando acompanhando a vontade do sector empresarial da ilha e, simultaneamente, acalmando a impetuosidade de Chen. Os escândalos de corrupção que atingiram Chen acabaram por reforçar a posição chinesa e encetar uma aproximação ao partido da oposição da altura, o KMT (Wang, 2007). Entretanto, o KMT foi preparando um possível regresso ao poder e adiantou conversações com as autoridades chinesas, claramente demarcando-se do seu opositor político. Em Abril de 2005, o anterior presidente do KMT, Lien Chan, deslocou-se numa visita à China e encontrou-se com o presidente Hu Jintao. Foi a primeira vez que os líderes do KMT e do PCC se encontraram em 60 anos, mostrando uma clara vontade dos nacionalistas em alterar a sua atitude em relação à China comunista (Gluck, 2005). A chegada de Ma Ying-jeou trouxe consistência à anterior política expressa no *Lien-Hu Communiqué* e mudou radicalmente o cenário das relações entre a China e Taiwan. Nos meses seguintes, foram notáveis os avanços no campo económico, com a abertura de canais de transporte, abertura ao turismo, participação em eventos culturais e questões de segurança, entre outros (Chen, 2008). A verdade é que as opiniões dividem-se e não são poucos a desconfiar das verdadeiras intenções chinesas. No topo das apreensões está o facto de a China manter um elevado número de mísseis direccionados a Taiwan. Contudo, é certo que Pequim baixou a pressão sobre a questão. Apesar de não se afastar da possibilidade de usar força militar para travar as tendências pro-independentistas, tem

vindo a sublinhar a necessidade de se encontrar uma solução pacífica para esta ‘Questão’ (Wang, 2007: 24).

Desde que Ma Ying-jeou foi eleito Presidente que as relações comerciais no Estreito têm vindo a intensificar-se, sendo Hong Kong e a China continental o destino para 40% das exportações da ilha, recebendo o continente investimentos taiwaneses na ordem dos 90 mil milhões de dólares além de acolher cerca de 170.283 mil insulares no final de 2010 (China Daily, 2011; Banyan, 2011). Em 2009, o Conselho de Estado chinês decidiu acelerar o desenvolvimento da zona costeira limítrofe ao Estreito de Taiwan, fortalecendo a cooperação económica e cultural com a ilha, melhorando as infra-estruturas e integrando aquela zona económica especial (ZEE), onde estão incluídas a capital Fuzhou e a cidade costeira de Xiamen, na ‘estratégia de desenvolvimento nacional’ (Liu, 2011: 34). A ideia é que os *taishang* possam privilegiar o investimento naquela região em detrimento de outras como Guandong ou Xangai, já saturadas. Segundo Sun Shengliang, investigador da Academia Chinesa de Ciências Sociais (CASS), *think tank* associado ao Governo chinês, desde 1983, quando a primeira empresa vinda de Taiwan se instalou em Xiamen, que a China se tornou o principal parceiro comercial da ilha, o principal destino para o investimento e um mercado de exportação preferencial (Liu, 2011: 34). As estatísticas do Ministério dos Assuntos Económicos chinês de 2010 mostram que o volume comercial entre as duas partes atingiu os 145, 37 mil milhões de dólares, mais 36.9% que no ano anterior. De Janeiro a Outubro de 2010 o comércio bilateral somou 29.0% do total das transações realizadas por Taiwan, um aumento de 44.2% de aumento em relação ao período do ano anterior.

Neste período Taiwan apresentou um superávit comercial com RPC no valor de 64.81 mil milhões de dólares, um aumento de 38.2% em comparação com o ano anterior. Por outro lado, as autoridades chinesas aprovaram 3.072 projectos de investimento da ROC, mais 20.2% que em 2009 e num total de 83.133 (Bureau of Foreign Trade, 2011; Liu, 2011: 34). O 12º plano quinquenal da RPC (2011-2015) inclui um capítulo especial acentuando a necessidade da expansão da cooperação económica no Estreito, em que se destaca o desenvolvimento da ilha de Pingtan, ao torná-la numa área piloto para a cooperação bilateral (China Internet Information Center, 2011; Liu, 2011: 35). Uma das medidas mais importantes na aproximação entre as duas partes foi a assinatura do Acordo-quadro de Cooperação Económica (ECFA)⁵⁸ assinado em 29 de Junho de 2010 em Chongqing, o qual pretende normalizar as relações económicas bilaterais e impulsionar a economia da ilha nos mercados internacionais. A iniciativa divide os analistas quanto aos benefícios para Taiwan, mas a verdade é que os resultados parecem estar longe dos inicialmente propostos e a ilha não só permanece isolada como em crescente dependência em relação ao continente. Em parte, este fenómeno justifica-se pelo conjunto de acordos de comércio livre que a China está a formalizar com outros países da região, para além do acordo de comércio livre com a ASEAN, com a Coreia do Sul e o Japão (People Daily, 2010). Segundo o professor Tung Chen-yuan da Universidade Nacional de Chengchi em Taipé, ao analisar um conjunto de mercadorias incluídas no acordo – 539 produtos taiwaneses e 267 da RPC – verificou que os efeitos não são tão positivos como as autoridades da ilha apregoam (Kastner, 2011). Ao mesmo tempo, verifica-se que o EPL continua a modernizar-se e a aumentar o arsenal militar

⁵⁸ Disponível em *Mainland Affairs Council*, ROC: <http://www.mac.gov.tw/public/data/051116322071.pdf>

dirigido à ilha, tal como aparece no relatório do Pentágono a que já fizemos referência (Pentagon Annual Report to Congress, 2010, Brown, 2011: 1).

3.6. Conclusão

A ‘Questão de Taiwan’ permanece no quadro da conflitualidade internacional como uma problemática política de elevada complexidade cujos contornos envolvem directamente a RPC, a ROC e os EUA. Trata-se de uma herança da guerra civil que dividiu a China na primeira metade do século XX e que seria perpetuada a partir do envolvimento de Washington no quadro da luta de poderes da Guerra-Fria. A divisão está assente, sobretudo, em pressupostos políticos permanecendo um estado de insegurança pelo facto da RPC ter um elevado arsenal militar preparado para atacar a ilha. Encontramos nas raízes históricas e culturais, argumentos para justificar tanto a independência do território como a sua anexação. A ilha de Taiwan ao longo da sua história foi ocupada por holandeses, serviu de refúgio a piratas e exilados, e foi durante muitos anos negligenciada pela China. Houve momentos em que os governantes chineses chegaram a proibir a saída de conterrâneos para territórios ultramarinos sob pena de execução pública. A verdade é que Taiwan entrou e saiu do ‘imaginário geopolítico’ chinês ao longo do tempo. Seria a invasão japonesa na primeira metade do século XX a alterar a forma como a China olhava para as vulnerabilidades da sua costa e para a importância estratégica da ilha. A Guerra da Coreia, o refúgio dos nacionalistas e a ingerência dos EUA viria a adensar esta preocupação. A ilha de Taiwan representava uma séria vulnerabilidade do ponto de vista geopolítico estando na posse de uma força externa,

pelo que entrou de forma incondicional no mapa de interesses de Pequim. A verdade é que a ‘Questão’ foi permanecendo por resolver ao longo dos anos, ficando as partes de costas voltadas até aos processos de abertura e cooperação na década de 1980, embora em fases diferenciadas e sofrendo avanços e recuos. Estes processos fizeram-se, sobretudo, no domínio económico e social, permanecendo a problemática política e a opinião pública da ilha muito dividida em relação ao futuro da ROC. Os pontos de vista variam de acordo com o quadrante político de cada um, da região a que pertencem, ou da maior ou menor ligação afectiva ao continente.

Importa notar que independentemente da argumetação, das alternâncias de poder em ambos os lados do Estreito ou das tendências da sociedade civil taiwanesa ou da opinião pública chinesa, Pequim não abdica da sua vontade de recuperar a soberania do pequeno território. Por outro lado, o TRA mantém-se na base das relações entre Taipé e Washington o que significa o fornecimento de armamento de carácter defensivo e a protecção do território pelos americanos. Segundo o nosso entendimento, este complexo puzzle político sofre influência ou aparece dependente de factores que condicionam o futuro das relações-sinocêntricas. Desde logo, os condicionalismos jurídico-legais acabam por ter uma enorme influência na forma de interagir de Taiwan a nível internacional e nas relações directas com a RPC. Associado a este factor aparece a própria democratização da ‘Questão de Taiwan’, ou seja, a exigência da ROC de que a solução da Questão passe pelo escrutínio dos respectivos povos. Este facto faz com que a solução fique presa ao evoluir da situação política das duas partes e se torne impossível de resolver num futuro próximo. Além disso, a própria democracia aparece como um

elemento de *soft power* usado por Taipé de forma a influenciar os turistas continentais. Por outro lado, a actuação dos EUA, dentro do quadro dos seus próprios interesses, tem também uma influência directa na questão. Sabemos que o crescente compromisso e interdependência de Washington face a Pequim tem vindo a limitar o papel de Taipé. Finalmente, destacamos também o factor económico como um dos principais condicionantes sobre as relações sino-formosinas, sobretudo no quadro de cooperação actual. Salientamos a situação militar no Estreito como um factor que pode alterar o *status quo* e tornar as relações mais belicosas. A chegada de Ma Ying-jeou ao poder em 2008 trouxe um novo clima de cooperação para as partes, apodada de ‘relação especial’, que depressa levou a acordos no domínio da segurança alimentar, nos transportes, finanças, na saúde e no comércio. Este novo clima tem trazido um novo rumo para o futuro do Estreito que pode passar pela formalização de um acordo de paz.

Capítulo IV

4. A VULNERABILIDADE DE TAIWAN NO SISTEMA INTERNACIONAL E O RECURSO A CANAIS DIPLOMÁTICOS NÃO GOVERNAMENTAIS.

4.1. Introdução

Desde a retirada da ROC da ONU no início da década de 1970, que a ilha de Taiwan sente dificuldades em resistir ao isolamento internacional a que foi votada. Taipé tem actualmente relações diplomáticas com apenas vinte e três pequenos países e vê a participação condicionada a um conjunto reduzido de organismos internacionais. Em resultado da crescente pressão de Pequim e das novas oportunidades económicas apresentadas pela RPC, o número de Estados que reconhecem o governo da ROC tem-se reduzido progressivamente. Enquanto em 1996, Taiwan ainda tinha relações diplomáticas com 32 países, dois anos depois este número caiu para 28⁵⁹ (ROC Ministry of Foreign Affairs, 2010; Rawnsley, 2000: 22). Tendo em conta que a China considera a ‘Questão de Taiwan’ um ‘assunto interno’, o debate sobre a segurança e a situação de isolamento da ilha não está disponível para ser discutido em organismos internacionais ou regionais. Falamos não só daqueles que compõem o sistema da ONU como de

⁵⁹ Os países de deixaram de reconhecer a ROC são: África do Sul (1998), Bahamas (1997), Guiné-Bissau (1998) e a República Centro-Africana (1998).

estruturas regionais no âmbito da ASEAN, como o *ASEAN Regional Forum*. Mesmo a relação directa entre as duas partes faz-se sobretudo no domínio socio-económico deixando as questões políticas e de segurança por debater ou transportadas para uma dimensão mais secreta. Desta forma, o governo taiwanês, para além da sua reduzida diplomacia formal com alguns países e instituições, vai fazendo uso de uma ‘diplomacia pragmática’, através dos seus escritórios de representação e consulados, transformados em embaixadas, (Rawnsley, 2000: 22-26), como já referido, tais como o Gabinete de Representação Cultural e Económica de Taipé nos Estados Unidos, o Centro Cultural e Económico de Lisboa ou o Gabinete de Representação para a Comissão de Coordenação Cultural e Económica Taipé-Moscovo na Rússia (ROC Ministry of Foreign Affairs, 2010). Além destes, destacam-se também alguns organismos de diálogo informais regionais, maioritariamente de natureza económica, para os quais Taiwan envia representantes ou intermediários e onde se estabelecem importantes dinâmicas comunicacionais. Entre estes destacamos o Conselho para a Cooperação de Segurança na Ásia Pacífico (CSCAP), um organismo tipicamente de *second track*, que abordaremos com maior detalhe mais adiante.

Neste capítulo começamos por analisar as razões históricas e políticas que conduziram ao isolamento de Taiwan no sistema internacional, para depois nos centrarmos nas soluções que Taipé tem encontrado para superar as limitações políticas e diplomáticas dessa situação. Muitas têm sido as formas criativas a que os responsáveis políticos da ilha têm recorrido para encontrarem espaço internacional, como, por exemplo, a ‘diplomacia de férias’, ou ‘diplomacia académica’, em que os líderes taiwaneses usam as

férias no estrangeiro ou aceitam condecorações académicas para estabelecer contactos com os seus homólogos no exterior (Tubilewicz, 2007: 1). Assim aconteceu, por exemplo, quando em 1995 o presidente Lee Teng-hui recebeu a *alma mater* na Universidade de Cornell, que acabou por despoletar uma crise que envolveu o lançamento de mísseis intimidatórios. Para Taiwan este acto previa a oportunidade da abertura da ilha à comunidade internacional como uma nação independente, o que naturalmente desagradou a Pequim. As autoridades chinesas reagiram de imediato junto do embaixador americano, Stapleton Ro, advertindo para “as graves consequências nas relações sino-americanas”. A RPC cancelou a visita de uma delegação com o Ministro da Defesa, Chi Haotien. A verdade é que Pequim em relação aos EUA não poderia fazer muito mais: Washington tinha outros trunfos na altura, entre os quais a atribuição do Estatuto de Nação Mais Favorecida e o apoio à entrada na OMC que Pequim tanto pretendia (Taiwan Communiqué No. 66, 1995; Clough, 1999: 1-9). Destacamos também neste capítulo as interacções desenvolvidas pela sociedade civil, em domínios tão díspares como o cultural, turístico, religioso ou económico. Estas dinâmicas, por vezes personalizadas, mas a maior parte das vezes colectivas, têm vindo a ganhar expressão e uma enorme influência nos processos de decisão, nomeadamente nas questões de segurança. Por exemplo, o aumento da contratação de pescadores ilegais na China continental em detrimento de pescadores taiwaneses, por os primeiros receberem salários mais baixos, levou a que a associação de pescadores taiwaneses actuasse junto das autoridades continentais para que aqueles pescadores pudessem trabalhar de forma legal para as empresas de Taiwan (Clough, 1993: 74-76; 1999: 62). A expansão comercial, as viagens, o investimento através do Estreito favoreceu o estabelecimento

dos primeiros acordos governamentais, como por exemplo o acordo sobre actividades ilegais, como o contrabando de armas, a pirataria, a imigração ilegal e a fuga de criminosos da RPC para a ilha. Neste processo, a *Internacional Criminal Police Organization* (Interpol) acabou por desempenhar um importante papel de intermediário (Clough, 1993: 63). Por esta razão, consideramos que a questão de segurança no Estreito de Taiwan, tem muito a ganhar com os crescentes fluxos comerciais e humanos, numa tendência progressiva para a integração e apaziguamento das tensões que poderão levar à assinatura de um acordo de paz. Independentemente da tendência integracionista ou independentista da população de Taiwan e da vontade do Governo chinês, este processo acabará por conduzir a um novo ambiente de interacção que ajudará a aclarar a vontade das populações.

4.2. O isolamento político da ROC no sistema internacional

Desde a chegada em massa dos nacionalistas à ilha de Taiwan, em 1949, que a ONU teve um sério problema de reconhecimento político por resolver. A ROC de Chiang Kai-shek, por influência dos EUA, tinha adquirido o estatuto de uma das ‘cinco grandes potências’, sendo membro permanente do Conselho de Segurança com direito de veto em detrimento da RPC. Desde esta altura que Pequim vai procurar a representação no seio da ONU⁶⁰, mas sistematicamente seria boicotada pelos EUA até 1972, através de uma subtil estratégia de votos. Segundo Ramón Tamames e Begoña G. Huerta (2000:

⁶⁰ Em Novembro de 1949 o Governo da China Popular, através do Ministro dos Negócios Estrangeiros, Chou En-lai, envia um telegrama ao Secretário-Geral da ONU, Trygve Lie, dando-lhe a conhecer que os “nacionalistas deixaram de ter capacidade para representar o povo chinês” naquele organismo (Notícias de Macau, 18 de Novembro de 1949 *apud* Cunha, 2008: 33)

509-510) esta foi, provavelmente, a mais ostensiva manifestação do imperialismo americano, ao não reconhecer a um país que ultrapassava os 800 milhões de habitantes (na altura), o protagonismo que lhe correspondia nos destinos do mundo. Em vez disso, segundo eles, a Formosa, com pouco mais de 14 milhões de habitantes ocupava um lugar de destaque que não lhe competia. Desta forma, o isolamento internacional de Pequim manteve-se até aos anos 1970, época em que apenas o Reino Unido, a França, alguns países escandinavos e umas dezenas de países do denominado ‘Terceiro mundo’ tinham embaixadas na capital chinesa. A partir de 1972, com o restabelecimento das relações diplomáticas entre os EUA e a China Popular, embora uma situação não significasse que pudesse levar à outra, esta passou a estar representada na ONU em detrimento de Taiwan (ONU, 1971: 2). Naquela altura, os EUA aproveitaram o cisma sino-soviético e encetaram uma aproximação estratégica à RPC, numa acção diplomática secreta liderada por Henry Kissinger que levaria à deslocação e encontro entre o Presidente Richard Nixon e o Presidente Mao Tsé-tung em território chinês (ver anexo VII). O restabelecimento das relações diplomáticas teve enormes repercussões na balança de poderes internacional, tendo sido apelidada por Nixon no seu regresso como ‘[A] semana que mudou o mundo’ (United Press International, 1972; Macmillan, 2007: 316). Em Outubro de 1971, a Assembleia-Geral da ONU tinha votado favoravelmente o reconhecimento da RPC, como os únicos e legítimos representantes da China na ONU, enquanto era deliberada a expulsão da China nacionalista daquele organismo na Resolução da Assembleia Geral 2758 (ONU, 1971: 2).

A aproximação dos EUA à China comunista e a votação na ONU significaram um duplo golpe nos interesses de Taiwan perpetuando a complexidade jurídico-política no Estreito. A partir deste processo, o Governo em Taipé vê-se obrigado a exercer uma espécie de ‘soberania funcional’, sendo reconhecido internamente pelo ‘poder normativo dos factos’, mas que no exterior vai perdendo apoiantes a favor da RPC agora reconhecida na ONU (Cunha, 2008: 97-98). Taiwan enquadra-se nos denominados ‘povos mudos do planeta’, tal como lhes chamou Jawaharlal Nehru a propósito da Conferência de Bandung (Nehru *apud* Moreira, 1952: 23; Coissoró, 2007: 4), embora na altura aplicado ao contexto dos países do ‘Terceiro Mundo’. A situação particular daquelas comunidades levou à criação de uma associação fundada em Haia (1991), designada por Organização das Nações e Povos Não Representados (UNPO), que procura abarcar 50 milhões de pessoas em todo o mundo sem voz internacional (Silva, 2010: 167). Pequim aproveitou a nova conjuntura para enfraquecer a posição de Taipé e encetar uma aproximação diplomática aos ‘compatriotas de Taiwan’. Na realidade, ainda que desde 1949 o Governo nacionalista reivindicasse soberania sobre todo o território chinês que representava todo o seu povo, o curso do seu desenvolvimento tornara a ilha, em aspectos cruciais, uma sociedade totalmente independente, com estruturas políticas, jurídicas e económicas autónomas (Spence, 1996: 623). Desde a década de 1970, fruto do reconhecimento da RPC na ONU, Taiwan passa a viver de forma condicionada no sistema internacional, dividindo-se entre os interesses geopolíticos de Washington, que vai seguindo uma política de ‘ambiguidade estratégica’ e a intransigente posição de Pequim na sua estratégia de unidade nacional. Tendo a China Popular o direito de veto no Conselho de Segurança das Nações Unidas desde aquela altura, a adesão de Taiwan a

organizações internacionais vai-se tornando um processo cada vez mais difícil, apesar de completar os principais requisitos de Estado com Governo. Desde 1993 que a ROC tem intensificado a tentativa de representação na ONU, mas apesar de algum apoio internacional, tal como a resolução do Parlamento Europeu de 1997 (COM(95)0279 - C4-0288/95), que veio no sentido da atribuição de representação internacional para Taiwan, a ONU tem rejeitado a proposta para colocar a questão na agenda. Esta atitude da UE seguiu-se à ‘crise dos mísseis’, já referida, em que a RPC procurou intimidar os eleitores da ilha nas primeiras eleições presidenciais que decorreram naquela altura. O Parlamento Europeu protestou e expressou o seu apoio ao ‘Povo de Taiwan’ (Parlamento Europeu, 1997; Möller, 2002: 27).

Em alguns casos, Pequim vai usando o seu poder de veto para actuar contra o que se poderá designar por ‘Estados inimigos’, ou seja, aqueles que teimam em apoiar a posição taiwanesa. Por exemplo, em 1997 e em 1999, a China vetou as resoluções para estabelecer uma missão de observação na Guatemala e para renovar a missão das Nações Unidas na Macedónia, justificadas no princípio de que estes países tinham relações diplomáticas com Taiwan (Wounters e Ruys, 2005, 11). A China vai seguindo uma política com uma dualidade de critérios, por um lado, tentando seduzir os formosinos, através de retóricas apelando à unidade do território chinês, por outro mostrando-lhes a possibilidade de usar a força caso não sigam por aquela via. Devido ao progressivo isolamento, Taipé procura dar continuidade a uma diplomacia pragmática com determinados países, fazendo uso de canais informais através de escritórios de representação e de consulados, e fazendo uso ainda de intermediários, representantes,

enviados especiais, missões em organismos internacionais como a OMC, para além de uma subtil propaganda (Tubilewicz, 2007: 1). Com esta estratégia, recorrendo do seu potencial económico, Taipé, sobretudo através da sua ‘diplomacia pragmática’ tem conseguido aguentar o isolamento internacional e a pressão da RPC em algumas regiões e países, nomeadamente na América Latina. Taipé e Pequim têm competido nas estratégias de ajuda neste espaço geográfico, na já denominada ‘diplomacia de cheque’ que passa por empréstimos a condições muito favoráveis e assistência técnica. Por exemplo, depois da ilha de Grenada ter deixado de reconhecer o Governo taiwanês, em 2005, recebeu de imediato de Pequim 55 milhões de dólares para a construção de um estádio de cricket (Fieser, 2011). 2007 foi também um ano intenso nesta competição, em que Taipé convenceu Sta Luzia a cortar relações com a RPC, e Pequim passou a contar com o reconhecimento do seu Governo pela Costa Rica (He, 2009: 198). A verdade é que face à emergência económica chinesa, à pressão e às imensas possibilidades criadas pelo gigante asiático, muitos países deixaram de apoiar o Governo taiwanês. Pequim também tem intensificado as suas relações nas Caraíbas que, apesar de não terem recursos naturais de maior, são áreas onde Taipé tem uma das suas principais falanges de apoio. Outros, por sua vez, talvez de uma forma mais subtil, apesar de mudarem o reconhecimento político para Pequim, não deixaram de manter estruturas paralelas que permitissem a manutenção de contactos informais com Taipé. A África do Sul constitui um desses casos. Apesar de em 1997 ter reconhecido o Governo comunista da RPC em prejuízo das relações com Taiwan, manteve algumas estruturas que permitiram a manutenção de contactos. Assim, a embaixada da ROC em Pretória transformou-se no Gabinete de Contactos de Taipé na África do Sul [*Taipei Liaison Office in South Africa*]

e o Governo sul-africano foi procurando manter as relações com a ROC numa base de quase oficialidade (Rawnsley, 2000: 22). Ainda que as designações destes ‘gabinetes ou escritórios de representação’ se alterem de país para país, dependendo das negociações bilaterais e da relação destes com Pequim, funcionam essencialmente todas da mesma forma. Em Portugal, por exemplo, o Gabinete de Representação de Taipé em Lisboa é também vulgarmente e simultaneamente apelidado de ‘Embaixada de Taiwan’ e, em missões diplomáticas internas, o chefe da missão apresenta-se como ‘Embaixador de Taiwan’ (Carneiro, entrevista, 2011).

O estatuto internacional de Taiwan é complexo, pelo que muitos Estados acabam por desenvolver estratégias ambíguas mantendo relações formais com a RPC, enquanto procurando maximizar boas relações com a ROC. Esta situação, através de dinâmicas semi-formais, acaba por beneficiar a ROC ao permitir-lhe um estatuto diplomático aproximado a um Estado soberano (Weng, 1984: 463). Numa lógica de interações adequadas às contingências, esses países usam com frequência um discurso com alusões a ‘respeito’ e ‘compreensão’ sem nunca usarem a expressão ‘reconhecimento’ (Fletcher, 1997: 55). Trata-se de uma espécie de ‘evasão jurídica’ usada pelo Governo taiwanês para subverter o direito internacional e a vontade dominante da comunidade internacional. Estas redes informais ou semi-formais permitiram superar as relações diplomáticas anteriores, acabando por ajudar Taiwan a manter o *status quo*, a prosperidade económica e a evitar um isolamento mais acentuado (Wu, 1996: 45; Rawnsley, 2000: 26). Podemos dizer que esta estratégia foi servindo de contrapeso à tentativa de Pequim de pressionar a ilha a integrar-se no seu território sob o princípio de

‘um país, dois sistemas’. O envolvimento de Taiwan no sistema internacional passa também pela participação em centenas de organismos internacionais, um processo por vezes sinuoso ou, noutros casos, mesmo impossível. Taipé segue o que alguns denominam por ‘fórmula da porta das traseiras’ em que procura alcançar o estatuto de membro em organismos secundários na esperança de poder abrir uma porta de entrada na ONU (Chen, 1997: 8). A verdade é que também o Governo taiwanês perdeu algumas oportunidades de se poder afirmar internacionalmente como ‘Taiwan’, como por exemplo nos Jogos Olímpicos de Montreal de 1976. Na altura o director do Comité Olímpico Internacional (COI), Lord Killanin, negociou com o Governo canadiano e propôs que a ilha pudesse participar com a designação de ‘Taiwan’ ou ostentando a placa de ‘sem nome’. O Governo taiwanês, liderado por Chiang Ching-kuo, ainda num espírito de competição com a RPC, não abdicou da necessidade da designação conter a alusão à ideia de China. Como resultado, a ROC retirou completamente a sua participação naquele evento (IOC, 2008: 71-72; CBC Rádio Canada, 1976; Lin, 2008: 8). Conclui-se, pelo caso anterior, que a participação de Taiwan em alguns organismos faz-se por superação da formalidade e a aceitação da substância através de uma estratégia pragmática (Taipei Times, 2008a).

Parece claro que a insistência da ROC em querer representar toda a China no espaço internacional, mesmo depois de 1971, acabaria por prejudicar a sua imagem e pretensões de autonomia. O Governo da ROC acabaria por aceitar a designação de ‘Chinese Taipei’

Em grande medida as diversas designações em que Taiwan aparece nos organismos internacionais em que participa resultam de processos negociais de caso para caso e dos

objectivos delineados por cada Governo da ilha. Assim, enquanto, por exemplo, Chiang Ching-kuo não tolerou a classificação de ‘Taiwan’ e aceitou em 1981 ‘Chinese Taipei’ no COI, por esta incluir a ideia de China e as pequenas ilhas circundantes, uma vez que para Chen Shui-bian o importante era criar uma ‘República de Taiwan’ (Chinese Taipei Olympic Committee, 2011; Lin, 2008: 8). Um dos casos que recentemente mais tem sido falado é a participação na Organização Mundial de Saúde (OMS), em que os insulares depositam a vontade de proteger os direitos de saúde dos seus 23 milhões de habitantes. Trata-se de um país que muito tem contribuído para o desenvolvimento do sector da saúde, em especial no combate a algumas pandemias que ameaçaram a região asiática, como a Gripe Aviária, a Sida ou o Dengue (Centers for Disease Control, 2011). Taiwan pretende uma participação de pleno direito neste organismo alegando que as doenças não têm fronteiras e que as iniciativas pela saúde devem ser verdadeiramente internacionais. Desde 2008, com a administração de Ma Ying-jeou, numa lógica de *détente*, a ROC tem encontrado maior espaço de cooperação e a RPC permitiu a sua participação na assembleia anual da OMS em Maio de 2009 com estatuto de ‘observador’, usando o nome de ‘Chinese Taipei’. A verdade é que a ilha permanece condicionada nos trabalhos deste organismo, tendo sido elaborado e divulgado em 14 de Setembro de 2010 por aquela organização aos seus funcionários para que tomassem as devidas cautelas para não atribuírem o estatuto de Estado a Taiwan (OMS, 2010: 1-5). Noutros organismos a ilha tem conseguido melhores resultados, embora sempre sujeita a condicionalismos. Por exemplo, em 2002, Taiwan tornou-se membro de pleno direito da Organização Mundial de Comércio (OMC), embora sobre a designação de “Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen, and Matsu”. Taiwan participa ainda em

27 outras organizações internacionais, incluindo o Banco de Desenvolvimento Asiático (ADB), na figura de observador, mas também como membro associado em 21 outras, muitas vezes aparecendo classificada por ‘Chinese Taipei’ (figura 2).

Quadro 2

Participações e estatuto de Taiwan em organismos internacionais representativos

Organismo	Designação	Organismo	Designação
Fundo Monetário Internacional (IMF)	<i>Chinese Taipei</i>	Comité Internacional da Cruz Vermelha (ICRC)	<i>Republic of China</i>
Comité Olímpico Internacional (IOC)	<i>Chinese Taipei</i>	Confederação Mundial do Trabalho (WCL)	<i>Taiwan</i>
Organização Mundial de Saúde (WHO)	<i>Chinese Taipei (Observador)</i>	Organização Mundial de Saúde Animal (WOAH)	<i>Taipei China</i>
Banco Mundial (WB)	<i>Chinese Taipei</i>	Banco de Desenvolvimento Asiático (ADB)	<i>Chinese Taipei</i>
Banco Centro-Americano de Integração Económica (BCIE)	<i>Republic of China</i>	Sistema de Integração Centro-Americana (SICA)	<i>Republic of China</i>
Câmara de Comércio Internacional (ICC)	<i>Republic of China</i>	Organização das Nações e Povos Não Representados (UNPO)	<i>Taiwan</i>
Conselho de Cooperação sobre Segurança na Ásia (CSCAP)	<i>Participation with individual capacity</i>	Organização Mundial do Comércio (WTO)	<i>Separate Customs Territory Taiwan, Pengu, Kinnmen e Matsu</i>
Forum Boao para a Ásia (BFA)	<i>Chinese Taipei</i>	Cooperação Económica Ásia-Pacífico (APEC)	<i>Chinese Taipei</i>

Fonte: (Silva, 2010: 169)

Importa salientar que a maior parte dos organismos em que Taiwan participa são de ‘natureza económica’, ou estão vocacionados para as questões do desenvolvimento. Ao aparecerem catalogados desta forma, organismos como a APEC, sofrem menos pressão política da comunicação social e das massas sobre matérias mais problemáticas. Este facto não implica que não se possam debater questões de segurança ou de divisões territoriais de interesse entre os parceiros, o que de facto muitas vezes acontece. Nos intervalos das discussões, em paralelo ou de forma secreta, os fóruns económicos são uma excelente oportunidade para debater aquelas questões. Assim acontece com o caso taiwanês, onde muitas vezes os representantes da ilha se encontram à porta fechada com elementos da RPC, de outros países ou de organismos regionais. As questões de segurança, que seriam de extrema importância para o futuro das relações com a China Popular, poderiam ser discutidas em fóruns de discussão regional, nomeadamente a ASEAN e o ASEAN Regional Forum (ARF), mas tal não é possível devido aos entraves impostos por Pequim.

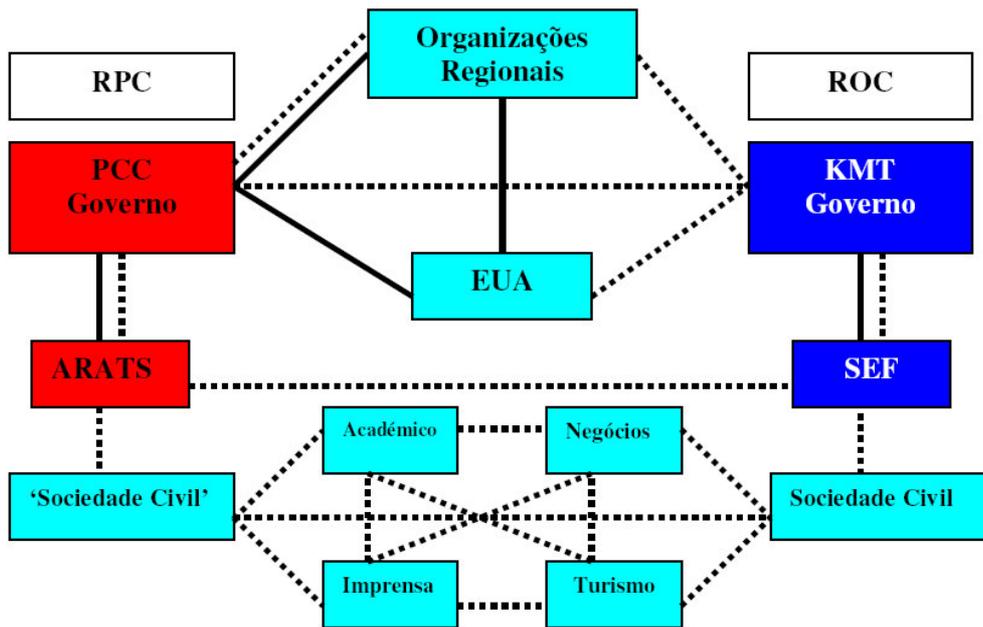
4.3. As dinâmicas políticas, económicas e sociais taiwanesas no quadro geral da diplomacia não governamental

Como já vimos, a vulnerabilidade política e diplomática da ROC no sistema internacional desde que perdeu o assento na ONU, em 1971, aumentou, deixando de receber o reconhecimento de muitos países e obrigando-se a seguir formas de interacção informal e não governamental como alternativa (ONU, 1971: 2). Estas dinâmicas devem

ser vistas em toda a sua amplitude, desde a intervenção personalizada de indivíduos de algumas elites políticas, económicas e militares, passando por plataformas de diálogo, por vezes dirigidas ou estruturadas, em cimeiras ou outro tipo de encontros, até às iniciativas espontâneas das massas. Trata-se de diversos níveis de interacção, a que correspondem diferentes níveis de influência e envolvimento consoante os casos. Numa representação simplificada pretendemos apresentar o quadro dos principais fluxos governamentais ou oficiais (em linha contínua—) e informais e não governamentais (em linha descontínua ...) entre as entidades mais implicadas nas interacções no Estreito de Taiwan (figura 6). De seguida iremos abordar a importância destes fluxos, os principais actores e as suas particularidades de forma a entendermos toda a envolvimento que marca as interacções naquele espaço geográfico. Importa notar que os condicionalismos políticos a que estão sujeitos os cidadãos da RPC levam-nos a considerar a sociedade civil chinesa na sua classificação como tal com bastantes reservas.

Figura 6

Representação do quadro-geral das relações formais, informais e não governamentais que envolvem a “Questão de Taiwan”



(criação do autor)

Começamos por indicar e analisar, para além da reduzida diplomacia governamental e formal, o desenvolvimento de um vasto sistema de interações semi-formais conduzidas através de uma série de escritórios e consulados como se de ‘embaixadas’ se tratassem, aos quais já fizemos referência anteriormente. Neste domínio da semi-oficialidade destacamos aqueles que, fazendo uso do papel de representantes do Governo taiwanês, estabelecem contactos com representantes ou membros do Governo da RPC. Falamos,

em primeiro lugar, das iniciativas desenvolvidas pelo SEF/ARATS, ambas consideradas ONG, mas que têm ligações muito próximas aos Governo taiwanês e chinês respectivamente. Em muitos períodos estes foram os únicos canais de diálogo entre os dois países tendo em conta a ausência de relações formais entre as partes, sendo especialmente focalizados na resolução de dificuldades técnicas relativas às interações de pessoas no Estreito. Por exemplo, os acordos para os voos directos entre as duas partes duraram meses de contactos entre comunistas e nacionalistas (Gabinete de Informação da ROC, 2010: 88-91; The Washington Post, 2008). É ainda importante referenciar o Fórum de Boao para a Ásia (BFA), uma organização não governamental e sem fins lucrativos que junta líderes de governos, homens de negócios e empresários e académicos da Ásia e de outros continentes com vista à partilha de visões sobre questões económicas relevantes para a região (Boao Forum, 2010). No Verão de 1997, o empresário chinês Jiang Xiaosong, também conhecido como o ‘pai de Boao’ convidou o antigo primeiro-ministro japonês, Morihiro Hosokawa, o primeiro-ministro australiano, Bob Hawke, e as respectivas famílias para se juntarem a ele numas férias em Boao⁶¹. Nas conversas que mantiveram surgiu a ideia de se criar uma organização internacional pan-asiática, que culminaria em 2001 com a declaração do BFA, posteriormente ratificada pelos seus 26 estados membros fundadores. Desta forma, uma pequena cidade costeira tornou-se em poucos anos um local com cobertura mediática mundial e um centro onde decorrem todos os anos milhares de encontros das mais diversas áreas (Liu e Zhao, 2011:12-17). Segundo Zhou Wenzhong, secretário-geral do BFA (entrevistado por Wang Lei, 2011: 18-19), o Fórum tem desenvolvido avanços consideráveis em três

⁶¹ Ver em *Forum Boao for Asia*, http://www.boaoforum/english/E2003nh/ijr/t20031028_175235.htm

aspectos fundamentais: ajudar a Ásia a compreender o mundo, melhorar a posição dos países asiáticos na comunidade internacional e lidar com questões de interesse comum (Forum Boao for Asia, 2011). Os encontros de Boao Forum, os Jogos Olímpicos e a Exposição Mundial de Xangai de 2010 permitem que pessoas influentes de ambos os lados do Estreito se encontrem, representando uma boa oportunidade para ‘testar as águas’ e verificar que questões adicionais a China pretende negociar (Taiwan Review, 2010). Não menos importante é a participação de representantes taiwaneses nas cimeiras da APEC, admitida em 1991 com a designação de ‘Chinese Taipei’. Nestas iniciativas a elite empresarial taiwanesa tem tido um papel fundamental, o que significa o reconhecimento oficial destes actores na defesa dos interesses da ilha. Tratam-se de profissionais muito habituados às dinâmicas da negociação, em especial aquela que pertence ao universo chinês, muito particular em termos culturais. Ao mesmo tempo, como já fizemos referência, estão acostumados a cenários de elevada pressão nas suas empresas, embora lhes possa faltar alguma experiência no domínio político, uma vez que não são políticos de carreira.

Os EUA, a que já fizemos referência anteriormente, têm também uma função muito importante na configuração de poderes na região, estando no centro da disputa entre os dois lados do conflito e tendo uma enorme influência sobre a evolução do mesmo. Em grande medida o apoio de Washington tem sido disputado por cada um dos Governos de forma a procurar enfraquecer a outra parte. Washington, por um lado, funciona como um travão para a RPC na possível tentativa de usar a força militar para recuperar a soberania da ilha e, por outro, vai advertindo Taiwan a não procurar tornar-se independente. Neste

processo de equilíbrio, Washington procura que as partes intensifiquem os diálogos que possam conduzir a um eventual acordo de paz, apesar de esporadicamente venderem armamento a Taiwan, ao abrigo do TRA. Torna-se claro que os EUA se movem pelos seus próprios interesses, escolhem os destinos para instalar a paz e estabilidade na região da Ásia-Pacífico, seleccionam inimigos e classificam os cenários de maior ou menor gravidade para a sua própria segurança. Além disso, abrem o acesso às empresas americanas aos mercados da região, combatem o tráfico de drogas e o terrorismo, pressionam os países para protegerem o ambiente, defenderem os direitos humanos e seguirem processos de democratização. A perpetuação de um clima de paz no Estreito é um objectivo importante no quadro geral da política americana para a região da Ásia-Pacífico. No comunicado sino-americano emitido durante a visita de Hu Jintao aos EUA, em Janeiro de 2011, as duas partes reafirmaram os princípios contidos nas três comunicações conjuntas históricas de 1972, 1979 e 1982 (ver anexos IV, V, VI), muito centradas no respeito da soberania e integridade do território de cada uma das partes. Os EUA, para além de salientarem a importância das novas linhas de comunicação entre a China e Taiwan, focaram a sua determinação em apoiar todos os esforços por soluções pacíficas para aquela ‘Questão’ (White House, 2011). A par do papel desempenhado pelos Governos, há um conjunto de outros actores da sociedade civil americana igualmente importantes na defesa da paz para a região. Quando membros do governo americano, antigos quadros, ou académicos visitam Taiwan, é habitual encontrarem-se não só com membros do governo taiwanês, políticos, académicos mas também com empresários da elite empresarial taiwanesa, tais como Chang yung-fa (Evergreen)⁶² ou

⁶² Ver em Evergreen International Corp.: <http://www.evergreen.com.tw/>.

Wang Yung-ching⁶³ (Formosa Plastic Corporation)⁶⁴ de forma a estreitar as relações no Estreito (Clough, 1999: 118). O papel dos EUA nas relações sino-formosinas faz-se também através da participação em organismos internacionais, nomeadamente nas cimeiras da APEC. A organização deste Fórum disponibiliza aos representantes da ROC um local para estes interagirem directamente com altos quadros e figuras importantes de países com os quais não têm relações diplomáticas formais (Taiwan Review, 2008). No mesmo evento, a Cimeira de Líderes da APEC também proporciona oportunidades de diálogo com individualidades de todo o mundo. Muito recentemente Kurt Tong, embaixador dos EUA para a APEC, estendeu o convite a Ma Ying-jeou para participar na Cimeira de Líderes a ter lugar em 12 e 13 de Novembro de 2011 (Taipei Times, 2001: 3). Este facto poderá marcar mais um contributo no crescente clima de cooperação que se estende no triângulo formado entre a RPC, os EUA e a ROC.

4.3.1. Os ‘processos’ de mediação informais

Para além do conjunto de dinâmicas não governamentais que abordamos anteriormente, destacamos também um pequeno conjunto de processos de mediação de natureza informal que Taiwan desenvolve através da participação em alguns organismos. Estas interações incluem-se nos CING, mas aqui referimos restritamente os processos de mediação, vulgarmente conhecidos por *second-track*. Destacamos, em primeiro lugar, o Shangri-La Dialogue, um encontro anual que concentra delegações governamentais

⁶³ Falecido em 2008.

⁶⁴ Ver em Formosa Plastic Corporation: <http://www.fpcusa.com/>.

lideradas pelos ministros da defesa e outros da região da Ásia-Pacífico com vista à discussão de questões de segurança. Apesar da participação de membros da esfera governamental, os trabalhos são desenvolvidos num ambiente de *track two*, descontraído e aberto (Weissmann, 2008: 73). Taiwan participa, normalmente, com um grupo de académicos como ‘convidados’ neste organismo. Segundo a terminologia que temos vindo a adoptar, podemos dizer que enquanto as representações governamentais se apresentam num plano informal, os grupos de trabalho como o que Taiwan apresenta é não governamental. Outra plataforma de diálogo regional, talvez a mais importante, é o Conselho para a Cooperação de Segurança na Ásia Pacífico [*The Council for Security Cooperation in the Asia Pacific*] (CSCAP). Este organismo foi criado em 1993, enquadrado no ‘guarda-chuva institucional’ da ASEAN e ancorado ao ARF, veio ao encontro do preenchimento das lacunas deste último organismo, ao procurar acolher e promover de forma consistente as iniciativas de natureza informal e não governamental. Em boa verdade, o ARF, sobretudo nos seus Encontros Ministeriais Anuais, já desenvolvia dinâmicas daquele género, mas estas careciam de uma maior universalidade (Evans, 2000: 163). O CSCAP visa aproveitar os esforços das ONG na procura de ideias para as questões de segurança, mas não deixa de envolver também quadros oficiais nas suas qualidades privadas. Ainda que se procure a independência quanto a um possível controlo governamental, reconhece-se que o envolvimento oficial é necessário para a disponibilidade de recursos e assegurar que os trabalhos sejam apreciados pelos órgãos oficiais. Por outro lado, sabe-se que as ONG promovem o regionalismo através da cooperação económica, o que significa o alcance de estádios de confiança mútua. O aparecimento deste organismo não visava a criação de uma nova estrutura, mas o

aproveitamento de esforços já construídos na região, nomeadamente através do ASEAN Institute for Strategic and International Studies (ASEAN-ISIS), o mais avançado na região em termos de infra-estruturas, práticas e capacidade de cooperação (Ball *et al*, 2006: 175-176).

O CSCAP é uma instituição composta por 21 membros nacionais e um observador⁶⁵, vocacionada para a promoção da cooperação e do diálogo nas questões de segurança regional, sendo dotado de uma substancial dose de autonomia capaz de explorar e reinventar as oportunidades criadas. É uma instituição intermediária entre grupos importantes da sociedade civil, como institutos, universidades, ONG e até empresas, e a esfera governamental (Evans, 2000: 163). O CSCAP tende a provocar um ‘efeito de peneira’ sobre os contactos diplomáticos da região, crivando as dinâmicas não abrangidas pela diplomacia oficial devido à rigidez dos organismos, em que se inclui o intocável princípio de não ingerência, assim como as limitações e vulnerabilidades de algumas lideranças políticas. A função mais importante deste organismo é filtrar os contributos da investigação académica e outros debates não governamentais, através dos seus grupos de trabalho, e levá-los a diplomatas e quadros de segurança dos países membros. Não deixando de cooperar com os mecanismos oficiais e formais, até porque os seus actores vitais são antigos membros de Governos, aquele organismo, através da reorientação de grupos de trabalho, o primeiro dos métodos usados, centra-se nos

⁶⁵ Os membros do CSCAP são os seguintes, por ordem alfabética: Austrália, Bornéu, Cambodja, Canadá, China, Coreia do Sul, Coreia do Norte, Estados Unidos da América, Europa, Filipinas, Índia, Indonésia, Japão, Malásia, Mongólia, Nova Zelândia, Papuasias, Nova Guiné, Rússia, Singapura, Tailândia, Vietname. O membro observador é o Secretariado do Fórum das Ilhas do Pacífico (CSCAP, 2011).

tópicos sugeridos pelos membros. Encontramos vários exemplos de sucesso alcançados com os *workshops* realizados, cujos especialistas envolvidos levaram, por exemplo, à harmonização do uso de tecnologias nas exportações, emissão de um memorando sobre protocolos de cooperação marítima, estudos sobre desenvolvimento da capacidade regional em acções de *peacekeeping* e consultas com o ARF sobre conceitos e princípios de diplomacia preventiva (Williams e Job, 2007, 7-10). A grande vantagem do CSCAP em relação ao ARF é a sua maior flexibilidade, independência, informalidade e, sobretudo, o seu carácter inclusivo, ao procurar acolher membros ou participantes para lá da esfera estatocêntrica. A ARF é uma organização focalizada na promoção da paz e segurança na região da Ásia-Pacífico através do diálogo e da cooperação inter-governamental (ARF, 2011).

Taiwan, devido à natureza do organismo e por intransigência de Pequim, não consegue participar na ARF, o que seria de importância vital para as questões de segurança regional. É preciso notar que a ‘Questão de Taiwan’ é um dos conflitos que mais ameaça a estabilidade local e até mundial. O não tratamento desta questão no âmbito do ARF é contrário ao espírito das relações internacionais contemporâneas, pois as questões de segurança encontram normalmente espaço no sistema multilateral. A criação do CSCAP, através das suas dinâmicas de *second-track*, ainda que não como membro ordinário e limitado na agenda, trouxe uma nova oportunidade para a ilha participar neste tipo de diálogos. Pequim começou por colocar em causa a natureza não oficial deste organismo, pelo facto de muitos membros governamentais regionais participarem no processo, temendo que Taipé usasse os canais de intermediação não governamental para tentar

desbloquear o isolamento diplomático. Não é de estranhar que nos primeiros anos de funcionamento daquele organismo a adesão da Formosa e da China Popular dominasse as discussões do comité permanente. A China opta por ver o CSCAP como sendo essencialmente ‘semi governamental’ em vez de ‘não governamental’, pelo que só em 1995 se junta a este organismo, mas apenas depois de esclarecer que a participação de Taiwan será, como noutros organismos, sob *very controlled conditions* (Lanteigne, 2005, 95).

A ROC, por estar numa posição fragilizada, tendo em conta o não reconhecimento internacional, ficou sujeita a um conjunto de concessões que favorecem enormemente a posição chinesa. Assim, os representantes formosinos apesar de terem permissão para participar em grupos de trabalho só o podem fazer no papel de independentes, pelo que qualquer tipo de representação oficial não seria permitida, inclusive o caso de *think tanks*. Os diálogos directamente relacionados com a ‘Questão de Taiwan’ não poderão entrar na agenda, o que acontece também com outras temáticas, como por exemplo a questão dos refugiados da Coreia do Norte. Taipé tem participado nestes diálogos, ainda que de forma condicionada, representando uma janela de oportunidade extraordinária para debater questões importantes do foro da segurança regional e interagir com quadros da China continental. Estas dinâmicas permitem entender com maior clareza as percepções mútuas sobre o conflito, por vezes distorcidas pela formação de barreiras, e recuperar ideias capazes de ser transportadas para a esfera oficial e melhorar a relação bilateral. Um dos aspectos mais importantes desta participação reserva-se para os contactos em ambiente descontraído fora das sessões de diálogo e mediação entre os

participantes. Acontece que na realização de qualquer *workshop* ou conferência, decorrem momentos de confraternização que se designam por *hallway chats*, ou seja, ‘conversas de corredor’, onde de forma espontânea e descontraída são afloradas questões sensíveis que se podem revelar de extrema importância. Por exemplo, no encontro da ASEM (Asia-Europe Meeting)⁶⁶ de 2010, o primeiro-ministro japonês, Naoto Kan e o primeiro ministro chinês, Wen Jiabao, por espontaneidade, encontraram-se à margem do encontro e decidiram conversar durante vinte e cinco minutos e debater um incidente recente sobre a detenção de um navio pesqueiro chinês e do seu capitão perto das ilhas Senkaku (Japan Times, 2010; Asia News, 2010). Nestas interações ou troca de opiniões, os representantes chineses costumam aligeirar as posições oficiais, funcionando como *Confidence Building Measures* (CBM), o que simultaneamente os coloca numa dimensão de acção preventiva do conflito (Lanteigne, 2005: 96). A verdade é que o CSCAP, apesar das restrições, tornou-se o único fórum multilateral de segurança no qual as delegações de Taipé e Pequim tiveram a oportunidade de interagir e trocar pontos de vista sobre a segurança regional (Chyngly, 2005: 63). Quanto maiores forem os laços criados e as janelas de oportunidade usadas, maiores serão os custos políticos de uma possível confrontação. Ao mesmo tempo, a participação de Pequim em organismos como a ASEAN, a ARF e o CSCAP proporcionam uma ‘função pedagógica’ ao obrigar a China a entrar numa ordem regional, numa lógica de cooperação que fortaleça a diplomacia preventiva e limite as soluções militares. Assim, tanto ao nível bilateral, através da SEF e ARATS, como ao nível das dinâmicas comunicacionais regionais

⁶⁶ A ASEM é um processo de diálogo e cooperação que junta 27 países da União Europeia, a Comissão Europeia, 19 países asiáticos e o secretariado da ASEAN (ASEM, 2011).

multilaterais, dá-se um enorme contributo para a construção de um estado de entendimento que pode permitir a transformação do conflito.

4.3.2. As redes da sociedade civil

As redes criadas entre indivíduos e grupos da sociedade civil proporcionam condições suficientes para a entrada em formas de entendimento, compreensão, confiança e cooperação, manifestadas ao nível da troca de ideias, do intercâmbio de mercadorias ou da experiência cultural. Uma rede pode ou não ser similar ao que classificamos por ‘comunidade’ ou ‘sociedade’, pelo menos se atribuímos ao termo um sentido de proximidade geográfica, afectividade, interesses e uma função integracionista (Grewal, 2008: 21). Nos cenários de conflito estas ligações entre pessoas podem desempenhar um papel importante no aumento dos fluxos comunicacionais num espaço anteriormente de difícil interacção, facilitando a compreensão mútua e a confiança entre os interlocutores. O Estreito de Taiwan é um bom exemplo de como as redes entre membros da sociedade civil têm funcionado de forma cordial e intensa apesar das divergências políticas. As relações ali verificadas continuam a aumentar, envolvendo, entre outros, académicos, turistas, atletas, homens de negócio ou religiosos. Só em 2011 são esperados dois milhões de turistas da RPC em Taiwan, há cerca de 5.000 alunos continentais a estudar em universidades da ROC e são efectuados 365 voos directos entre as duas partes por semana (American Institute of Taiwan, 2011). Muitos locais históricos da RPC vão também atraindo dezenas de milhares de turistas taiwaneses, enquanto uma variedade de campos científicos servem de base a imensos seminários que juntam delegações dos dois

lados do Estreito. A conferência “Peaceful Development and Deepening Integration in the Greater China Region”, organizada pela Universidade de Chengchi, que o autor participou em Taipé (Junho, 2009) é ilustrativa do envolvimento entre académicos chineses e taiwaneses, entre outros, debatendo assuntos relacionados com a segurança e paz regional. De facto, a (re)unificação, a reaproximação entre os dois Governos, os fluxos socio-económicos e a transição na China foram das matérias mais debatidas, havendo um clima geral de optimismo em relação ao futuro das relações sino-taiwanesas. A percepção com que o autor ficou é que no meio intelectual e académico há uma certa inevitabilidade e conformismo sobre o facto de Taiwan vir a tornar-se uma parte integrante do território chinês. Mesmo entre alguns alunos ouvia-se frequentemente o comentário, “o que podemos fazer!”.

Outra área que serve de motivação ao encontro entre pessoas de ambos os lados do Estreito é a arte. Enquanto os familiares aproveitam para descobrir as suas raízes ancestrais nas antigas aldeias chinesas, a cultura e a história, muitos artistas chineses e taiwaneses participam em exposições conjuntas (Clough, 1999: 51-52). Igualmente interessante é o fenómeno da ‘febre de Xangai’, uma sedução em grande escala entre os jovens taiwaneses pela vida e oportunidades daquela grande cidade global. Trata-se de um comportamento psicológico colectivo em resposta à capacidade de atracção que leva um elevado número de taiwaneses a deslocar-se para Xangai. Também muitos ‘homens de negócios’ de Taiwan foram atrás de riqueza proporcionada pela ‘grande cidade’, um facto verificável nas grandes megalopoles mundiais que Saskia Sassen considera como ‘cidades globais’ (2001). A verdade é que este efeito de atracção dos homens de

negócios, empresários e jovens para esta urbe não torna os taiwaneses culturalmente mais chineses mas culturalmente globais. O fenómeno é transversal e a muitos homens que partiram à procura de uma vida melhor, juntam-se-lhes as mulheres e as crianças, não só devido à ‘qualidade de vida’, mas também como tentativa de evitar ‘problemas familiares’ tais como relações extra-conjugais (Wang, 2009: 323). Todos estes factores que são apontados como contributos na criação de um ambiente de maior compreensão entre as partes, não nos deve deixar de salientar que a forma como cada um dos dois povos se vê entre si não é consensual. A opinião pública de cada um dos lados está dividida e há uma percentagem elevada de chineses continentais que revelaram hostilidade em relação ao governo da ROC ou aos taiwaneses (ver quadro, anexo X). O autor desta tese, por exemplo, testemunhou como chineses continentais de visita ao Museu Nacional de Taiwan reclamavam pelo facto de muitas das peças expostas terem sido ‘roubadas’ de Pequim.

Há muitos domínios ainda por acertar entre os dois Governos pelo que os fluxos comunicacionais e as diversas interacções podem ajudar a aumentar a forma como os dois povos se vêem entre si. Dado que as barreiras políticas são muitas e as oportunidades na RPC estão a crescer, muitos taiwaneses preferem deslocar-se para o território chinês e tentarem as suas oportunidades. Por exemplo, de acordo com as estatísticas oficiais os taiwaneses são o principal grupo imigrante em Xangai, estando dispersos geograficamente por todos os níveis sociais, incluindo muitos estudantes e crianças em idade pré-escolar. Acontece com frequência muitos jovens ingressarem no sistema de ensino da RPC, acabando por contrair matrimónio e enraizar-se o que resulta

na perda da identidade taiwanesa. Este fenómeno parece querer comprovar que para muitas pessoas as barreiras políticas ou o sentimento nacionalista não fazem sentido perante imperativos ou necessidades pessoais. O que se verifica por parte dos taiwaneses nestas condições é que o conteúdo dos compêndios escolares continua a ser ideologicamente contraditório e conflituoso no que respeita a cada uma das partes do conflito, o que leva as famílias mais abastadas a preferir escolas internacionais (Wang, 2009: 334). De uma forma geral verifica-se que os taiwaneses a viverem na China procuram retirar o seu proveito próprio evitando as questões que lhes possam trazer complicações com as autoridades chinesas. Em boa verdade, perante a enormidade da economia chinesa e das oportunidades proporcionadas pelo gigante asiático, mais do que nunca parecem seguir os princípios confucionistas de subordinação ao mais forte.

No seio das interacções sociais, colectivas ou individuais, acontece que apesar de inicialmente não estruturadas, espontâneas e aleatórias, por vezes se destacam determinadas figuras enquanto os movimentos ganham estrutura. O que inicialmente não passava de células sociais ou redes de pessoas unidas pelas mesmas vontades e interesses, autonomizam-se e institucionalizam-se. Em parte, este fenómeno foi o que aconteceu com os empresários taiwaneses, mas que está a acontecer em muitas outras áreas. Destacamos também, por exemplo, Cheng Yen e a Tzu Chi Foundation, cujas redes de acção humanitária de cariz budista são bem recebidas na China continental. Em 2008, este organismo religioso teve permissão das autoridades chinesas para abrir a primeira representação na RPC. Trata-se da primeira fundação a entrar na RPC cujo representante legal não é um cidadão do país. Espera-se que este desenvolvimento possa

desempenhar um papel importante na abertura de canais de comunicação e trocas entre organizações de caridade de ambos os lados do Estreito (The Buddhist Channel, 2008). Segundo Weissmann (2005) estas redes de cooperação informal e institucional, apesar de não serem estruturadas, têm um papel vital na esfera política e económica onde os contactos, ligações e acordos são da maior importância. Trata-se de redes de indivíduos, sem estruturas formais, interligados, pela amizade, ou motivadas por razões económicas ou culturais. Por vezes, as redes acabam institucionalizadas através de profundos padrões de práticas sociais e normas, embora possam existir também estruturas formais ou escritas (Weissmann, 2008: 74-75). Pode acontecer estas dinâmicas terem um efeito positivo directo, exercendo pressão sobre os decisores governamentais, promovendo a abertura de fronteiras ou levando à realização de encontros secretos. No Estreito de Taiwan as redes socioeconómicas, em escala e dinamismo, souberam ser suficientemente eficazes, suplantando os limites jurídico-políticos impostos pelos dois Governos, capazes de alterar a posição futura dos mesmos. Mark Wallace, antigo embaixador dos EUA nas Nações Unidas, ainda que reportando-se ao domínio da gestão industrial, fala-nos das ‘zebras rápidas’ (Katzenbach e Khan, 2010). Ao falar das zebras mais rápidas da savana africana que conseguem sobreviver aos predadores, por analogia pretende referir-se às pessoas que conseguem rapidamente absorver informação, adaptar-se a novos desafios e alinhar-se na direcção certa. Estas conseguem terminar com estados de impasse e alterar posições políticas, fazendo uso de elementos formais, racionais e elementos informais e emocionais.

Uma parte significativa das redes criadas no Estreito têm natureza comercial, muito estimuladas pelo crescente poder económico da RPC. Associado a este impulso mercantil desenvolvem-se muitas actividades do domínio empresarial que passam por encontros, conferências e feiras sectoriais como, por exemplo, a *Cross-Straits Fair for Economy and Trade*, realizada em Fuzhou (Beijing Review, 2011: 35). Segundo a agência noticiosa Xinhua, a propósito da 13ª edição deste evento, ocorrido em Maio de 2011, o objectivo passou por “expandir a cooperação comercial, reforçar o investimento bilateral e promover o intercâmbio entre pessoas no Estreito de Taiwan” (Xinhua, 2011). Naturalmente que as iniciativas alargam-se a muitos domínios, envolvendo indivíduos dos universos académico, desportivo, cultura, empresarial e jornalístico, permitindo uma cada vez maior convivência e integração social e económica dos dois povos. Em alguns casos as redes da sociedade civil podem coexistir com instituições formais, tais como a ASEAN ou a ARFA. A realização em Kuala Lumpur em Outubro de 2010 do 12º encontro da ASEAN-ISIS em parceria com o *Institute of International Relations (IIR)* da Universidade de Chengchi, juntou académicos e políticos de vários países da região, incluindo de Taiwan. Neste encontro foi debatido, entre outros assuntos, a assinatura do Acordo-quadro de Cooperação Económica [*Economic Cooperation Framework Agreement*] (ECFA) nas relações sino-formosinas (SIIA, 2010b). A abertura para debater questões de segurança, mesmo que indirectamente, é mais fácil num ambiente onde estão académicos ou homens de negócio do que quadros governamentais. A verdade é que ainda que esta seja uma iniciativa enquadrada no âmbito da diplomacia não governamental, outras de natureza formal permitem interacções do tipo pessoal ‘indivíduo para indivíduo’, em que a par de negociações formais são desenvolvidos

contactos privados. Nestas interações ou troca de opiniões, os representantes chineses costumam aligeirar as posições oficiais, funcionando como *Confidence Building Measures* (CBMs), o que simultaneamente os coloca na acção preventiva do conflito (Lanteigne, 2005: 96).

No caso da China sabemos que o processo de formulação política, entre outros, sofre influência de académicos e homens de negócios (Jakobson e Knox, 2010: 17-23). A crescente interdependência da economia chinesa coloca enorme pressão nos líderes comunistas. Indivíduos de Taiwan têm participado neste tipo de diálogos, ainda que de forma condicionada, representando uma janela de oportunidade extraordinária para debater questões importantes do foro da segurança regional e por vezes interagindo com quadros oficiais da China continental. A capacidade de influência de académicos e homens de negócio taiwaneses com interesses no continente, começa na própria ilha, fazendo parte muitas vezes do grupo de conselheiros do governo ou quadros do SEF (Snitwongse, 1998: 183-194). Estas dinâmicas permitem entender com maior clareza as percepções mútuas sobre o conflito, por vezes distorcidas pela formação de barreiras, e recuperar ideias capazes de ser transpostas para a esfera oficial e melhorarem a relação bilateral.

4.4. Conclusão

Desde a década de 1970, quando os EUA se aproximaram diplomaticamente de Pequim, Taipé perdeu a legitimidade como representante de toda a China, passando a exercer

desde então uma espécie de ‘soberania funcional’. A afirmação da ilha como potência económica desde a década de 1980 permitiu que a diplomacia política formal fosse substituída por uma diplomacia pragmática de cariz comercial, acusada por Pequim de ser uma forma subvertida de alcançar reconhecimento internacional. Devido à intransigente posição da RPC, que foi exercendo pressão a todos os que estabeleciam contactos com Taipé, a ROC tem sentido dificuldade em encontrar representação em alguns organismos internacionais. Taiwan não tem participação activa e directa na ONU ou em organismos regionais como a ASEAN, ao passo que naqueles em que participa aparece classificada de forma condicionada por *Chinese Taipei* ou *Taiwan province of China*. Assim, para além de um reduzido conjunto de países que reconhece o Governo taiwanês, e portanto estabelece relações governamentais, Taiwan vai usando uma série de escritórios de representação comercial e cultural com objectivos e funcionamento similares a embaixadas. Sendo o conflito de Taiwan um diferendo político com repercussões na segurança regional e até global, seria importante levar esta matéria às plataformas de discussão externas, tal como o ARF. Tanto indirectamente, através de organismos internacionais, como directamente através dos canais diplomáticos semi-oficiais entre Pequim e Taipé, esta ‘Questão’ não é discutida de forma aberta entre os seus principais interlocutores. Continua a ser uma matéria do ‘foro interno’ da RPC inacessível ao debate pelo que apenas através de alguns canais de intermediação não governamentais a ROC o consegue fazer. Por esta razão, este tipo de interacções ganha uma importância vital em casos de actores ou entidades com dificuldades de reconhecimento diplomático. Taipé tem na realidade resistido ao isolamento internacional através de um conjunto de dinâmicas que vão de um reduzido espaço de

intermediações governamentais, para outras semi-oficiais, informais e não governamentais. Estas dinâmicas têm permitido evitar o isolamento internacional, o crescimento e desenvolvimento económico, por vezes em dinâmicas mais intensas e abertas do que se fossem pela via governamental, e a manutenção do *status quo*. Destacam-se, desde logo, as relações directas através dos dois organismos não governamentais mais ligados às estruturas dos Estados, o SEF e a ARATS. Estes são de facto dois organismos não governamentais próximos dos decisores políticos que ganharam uma natureza de semi-oficialidade. Muitos dos novos desenvolvimentos nas relações entre a China e Taiwan nos últimos três anos foram alcançados por intermédio destes organismos, uma parte mantendo-se reservada à opinião pública. As boas relações entre Hu e Ma foram acompanhadas pelo restabelecimento dos contactos oficiais entre estas duas entidades. Como se verifica, quer através de reconhecimento ou não, de forma directa ou indirecta, o Governo taiwanês tem conseguido encontrar várias soluções para manter a sua diplomacia no espaço internacional e regional. Em paralelo com as dinâmicas do SEF/ARATS, devemos também salientar o papel de interlocutor dos EUA, nomeadamente através do *American Institute of Taiwan (AIT)*, que apesar de seguir uma política de ambiguidade em relação à situação das partes em conflito, é um grande impulsionador da cooperação e encontro de uma solução de paz. Mas para além destas dinâmicas que envolvem o Governo da ROC, destacam-se também todas aquelas que estando fora da esfera governamental, contribuem para o bom relacionamento entre as duas partes em conflito. Falamos de uma vasta gama de CING, desenvolvidos por actores da sociedade civil, individuais ou colectivos, que através das suas dinâmicas conscientes ou inconscientes contribuem para o apaziguamento das relações bilaterais.

Desde logo, os movimentos de pessoas no Estreito, através de visitas turísticas, por trabalho, negócios ou por actividades diversas do mundo académico, desportivo ou cultural. Mas, também dinâmicas mais organizadas de processos de mediação mais ou menos estruturados que ajudam na interacção entre indivíduos dos dois lados do Estreito, discutindo matérias de interesse pessoal ou colectivo. Nos processos de mediação, destacamos o caso do CSCAP, um importante organismo de *second-track*, permitindo que representantes da China e Taiwan discutam matérias fundamentais no âmbito da economia e da segurança. Muitas das ideias e sugestões ali desenvolvidas são levadas ao conhecimento dos responsáveis políticos, sendo capazes de alterar comportamentos e até mentalidades e, neste sentido, acabam por funcionar como janelas de oportunidade para a transformação do conflito. As dinâmicas de grupo, em domínios tão importantes como a cultura, o desporto, o comércio, os transportes, a saúde, entre outras, revelam-se de extrema importância para uma maior integração social na região. Estas interacções dão-se entre pessoas que vivem sob diferentes modelos políticos, permitindo o convívio entre culturas próximas mas por vezes diferentes, aumentando a compreensão mútua. Os contactos e as partilhas sociais permitem aumentar a aceitação das outras normas, do sistema de valores e das identidades. Trata-se de ingredientes importantes para a sustentabilidade da paz naquela região, com enorme capacidade de transformar as identidades das estruturas discursivas, económicas e políticas subjacentes às causas do conflito.

Capítulo V

5. A COMUNIDADE DE NEGÓCIOS TAIWANESA (CNT) NA TRANSFORMAÇÃO DO CONFLITO SINO-FORMOSINO

5.1. Introdução

Com o presente capítulo pretende-se fazer uma análise concreta das dinâmicas da comunidade formosina no Estreito de Taiwan, aquelas que de forma directa ou indirecta têm implicações positivas na transformação do conflito. Tratam-se de um conjunto de interacções abrangentes que partem da iniciativa ou actividade individual, passam por pequenos negócios familiares, dinâmicas das associações sectoriais até às intermediações dos grandes empresários. Naturalmente que encontramos diferentes níveis de envolvimento, de intencionalidade e de capacidade de influência para cada caso, embora todos acabem por contribuir à sua maneira para uma mudança contrutiva global das relações humanas, dos contextos e das condições estruturais. Tal como refere John Paul Lederach (2003: 9), a transformação de um conflito implica “uma forma de olhar e de ver”, o que nos remete para um ponto de observação geral sobre toda a estrutura social. A verdade é que as interacções desta comunidade taiwanesa, uma parte instalada na RPC, tem funcionado como um elemento de unidade social num espaço de divisão política. O fenómeno é sobretudo observável nas zonas costeiras, de Dongguan e Shenzhen, ambas cidades industriais na região do Delta do Rio das Pérolas, mais a Este,

nas cidades de Kunshan, Suzhou, Wuxi ou Xangai, mas também em Fujian, embora neste caso com menor incidência devido a algumas debilidades logísticas (Liu, 2011: 34-35; Lin, entrevista, 2009).

Num trio muitas vezes referido como a ‘Grande China’, o *China Circle* ou como a Zona Económica Chinesa (ZEC), constata-se que existe uma intensa actividade económica e fortes interacções sociais tanto a nível individual como colectivo funcionando como verdadeiras ‘comunidades de ligação’ (Wei, 1997: 22-25).⁶⁷ Ao mesmo tempo, o comércio, o investimento, as operações industriais e de serviços que envolvem o sector empresarial taiwanês na RPC são um vetor importante na aproximação entre os dois Governos, com acções importantes que vão da simples actividade mercantil, à participação em *workshops*, missões diplomáticas, diálogos políticos, mediação, acções de responsabilidade social e ajuda ao desenvolvimento. Contrariando em muitos momentos as disposições do Governo nacionalista, estas dinâmicas têm conduzido ao aumento da confiança, a uma maior integração social e económica e à mudança das percepções das pessoas sobre aspectos e circunstâncias do conflito. Trata-se de um fenómeno possível de encontrar em cenários de idêntica ou até maior complexidade. Ainda assim, a ‘Questão de Taiwan’, comparativamente a outros casos de divisão territorial⁶⁸, acaba por beneficiar da particularidade de os povos sujeitos à divisão política terem a mesma identidade⁶⁹ ou, pelo menos, partilharem a mesma matriz

⁶⁷ No original *linkage communities*.

⁶⁸ Tal como o caso coreano ou alemão referidos no capítulo III.

⁶⁹ Em troca de opiniões com T. J. Pempel (Liubliana, 2009) este considerou que o povo de Taiwan e da China não têm a mesma identidade por questões diversas, entre as quais uma cultura política distinta. No

cultural e linguística. Aproximamo-nos de casos como o da Alemanha do pós-guerra ou ainda da fractura coreana, constatamos que a criação de barreiras é quase sempre um fenómeno impulsionador de desentendimentos, que motiva más interpretações provocadas pela propaganda e desinformação.

O que verificamos no Estreito de Taiwan é que os impulsos comerciais obrigaram os dois Governos, em especial Taipé, a reajustarem algumas políticas que pudesse satisfazer a vontade da sociedade civil e das empresas. Assim aconteceu desde os primeiros contactos estabelecidos entre as duas partes. Entre Dezembro de 1990 e Agosto de 1992, emissários da RPC e da ROC encontraram-se secretamente para dialogar por nove vezes em Hong Kong, Pequim e Taipé (Tkacik, 2004: 144-146). Neste processo participaram, entre outros, vários empresários taiwaneses, sendo posteriormente os grandes impulsionadores na criação do SEF e ARATS. Estes dois organismos, como já fizemos referência, estão focados na resolução de diferendos e problemas que possam afectar as relações no Estreito. Seria normal que o fenómeno aqui analisado se centrasse apenas no estudo da integração económica; no entanto, apesar da sua importância para a compreensão das dinâmicas de interdependência, está demasiado confinado ao domínio governamental. Pensamos que a coesão social e a identidade colectiva deixam de ser entendidas apenas como elementos proporcionados pelos Estados, mas como resultado de processos comunicacionais da sociedade civil. Nas ‘transações’ (sentido social), verificamos que há uma relação muito próxima entre

mesmo sentido, Dafydd Fell (entrevistado em Londres, 2009), para além de apontar a necessidade de definir o conceito de ‘identidade’, salienta que a comunidade taiwanesa na China vive retirada da comunidade chinesa apesar das boas relações entre as comunidades em termos gerais.

interdependência e intercomunicação. Da mesma forma que podem subordinar-se umas às outras ou ser ameaçadas entre si, as populações podem também depender do nível de comunicação mútua se se virem como parceiros em vez de inimigos (Deutsch, 2006: 75). A ausência de comunicação não tem necessariamente que levar ao conflito, mas pode bem ser que este desperte quando as transacções são socialmente mais débeis ou em risco. Por esta razão compreendemos que a incitação ao contacto e ao diálogo por parte da CNT funciona como um factor construtivo em dois povos que nem sempre se olham com animosidade. Neste sentido, a CNT não só contribui para uma crescente coesão social, como de forma global aumenta a interdependência, a intercomunicação, promove o desenvolvimento económico e intercede junto do poder político a favor de medidas que acelerem o processo de integração social e económica.

A teoria liberal aparece aqui na sua forma mais original, em que as dinâmicas mercantis e empresariais são vistas como impulsionadoras de ambientes pacíficos. Nesse sentido, consideramos também que os diálogos e contactos desenvolvidos pelos homens de negócio de Taiwan, de forma individual ou colectiva, têm funcionado como um elemento propulsor para a transformação do conflito. Não deixaremos de alertar, no entanto, como temos vindo a fazer ao longo da tese, que muitas vezes estas interacções estão também na origem de desavenças, institucionalizando a exploração humana e exacerbando iniquidades (Nan, 2008: 111). Ainda assim, entendemos que a maior parte dos contactos e fluxos comunicacionais têm um efeito positivo sobre as condicionantes do conflito, em questões de mentalidade, percepções, compreensão e confiança. O nosso estudo de caso vem ao encontro desta visão dos factos, ao constatarmos que as

comunidades ou sociedades, de forma geral, beneficiam da crescente abertura de canais de comunicação, incluindo o aumento do intercâmbio comercial e de um gradual processo de socialização.

Em termos de estrutura, neste capítulo, começamos por uma análise ao período pós-1949 e ao contexto de insegurança e limitações impostas pelos dois Governos, em contraste com o ambiente posterior de progressiva abertura. Esta confrontação permite-nos verificar como a força ou o poder das pessoas acaba por se sobrepor às imposições políticas, não deixando de reconhecer os limites dessa subversão. Salientamos como a partir de 1987 o Governo taiwanês acabou por aligeirar as suas políticas de vigilância às iniciativas das populações em transpor as barreiras no Estreito, permitindo que muitos cidadãos pudessem visitar os seus familiares na China comunista. Faremos também uma referência detalhada e transversal à tipologia dos *taishang*, uma vez que podemos estar perante diferentes níveis de capacidade de influência de acordo com o estatuto dos actores. De facto, quando falamos de CNT referimo-nos a um universo muito abrangente que pode ir dos pequenos comerciantes individuais, passando por pequenas unidades de produção familiar, associações industriais representativas do sector até às elites. É diferente falar, por exemplo, de um pequeno restaurante de rua, com dois ou três funcionários, ou de uma grande empresa multinacional com milhares de funcionários e redes de produção e distribuição espalhadas por toda a China. Finalmente, destacamos com algum detalhe o quadro geral do envolvimento dos *taishang* em acções que consideramos importantes para a transformação do conflito. São dinâmicas que vão do acto mercantil, ao dinamismo social e envolvimento político a que já fizemos referência.

Com mais ou menos capacidade de envolvimento, de forma individual ou em grande escala, pretendemos demonstrar como todas estas dinâmicas têm um papel importante para o futuro das relações sino-taiwanesas e na alteração das circunstâncias do diferendo político.

5.2. O despertar da iniciativa privada e os condicionalismos políticos

Desde 1978, com o estabelecimento de relações diplomáticas entre a China e os EUA⁷⁰ que Pequim delineou uma política de aproximação aos “compatriotas de Taiwan”.⁷¹ Até então, as duas partes poucos ou nenhuns contactos estabeleceram entre si, mantendo-se o clima de insegurança em níveis sempre muito elevados. Naturalmente que a tentativa de reconciliação por parte de Pequim tinha implícito o propósito de recuperar a soberania da ilha, mas iria esbarrar na política de resistência formosina. Os responsáveis políticos da ilha recusavam-se a estabelecer contactos, a desenvolver qualquer tipo de iniciativa que conduzisse a processos de negociação ou qualquer outro tipo de compromisso. A ROC permaneceu governada por um sistema autoritário de partido único, dominado na sua maioria por continentais, cujas feridas da guerra civil e as disputas diplomáticas os tornaram avessos a qualquer tipo de colaboração. O sistema

⁷⁰ Foi a 15 de Dezembro de 1978 que o Presidente norte-americano Jimmy Carter, e o Primeiro-Ministro chinês, Hua Guofeng, anunciaram o reconhecimento mútuo e o restabelecimento de relações formais entre os dois países, a começar no princípio do ano seguinte (Joint Communiqué on the Establishment of Diplomatic Relations Between the United States of America and the People’s Republic of China, 1978).

⁷¹ O Comité Permanente do Congresso Nacional Popular (CPCNP) emitiu uma mensagem dirigida aos taiwaneses, a quem designavam de ‘compatriotas’, em que manifestou pela primeira vez uma vontade de reconciliação, ao contrário de uma postura belicosa, em que se incluía a paragem do bombardeamento da ilha de Jinmen, apelando aos laços culturais e sanguíneos entre os povos do Estreito e disponibilizando o mercado chinês para exploração económica. Vide anexo III, N.P.C. Standing Committee Message to Compatriots in Taiwan, 1 de Janeiro de 1979, <http://www.fmprc.gov.cn/eng/ljzg/3568/t17790.htm> [21 de Fevereiro de 2011].

político taiwanês era muito inspirado no modelo leninista, exercendo um controlo muito forte sobre as movimentações da sociedade civil, nomeadamente sobre a actividade económica privada.

Foi depois da descolonização nipónica que a actividade empresarial despertou na ilha, período em que passaram muitos aprendizes taiwaneses a gerir negócios, inspirando-se nas concentrações industriais japoneses, as *zaibatsu*⁷² (Cheng, 2001: 24). No entanto, apenas a indústria leve foi deixada à exploração do sector privado, muito apoiada por agências norte-americanas, ao passo que a indústria pesada, por ser estatégica, foi sempre controlada pelo Estado. As grandes oportunidades de negócio foram entregues inicialmente a capitalistas vindos do continente, em vez de empresários originários da ilha, em parte por estes revelarem falta de experiência. Ainda assim, progressivamente foi-se concedendo também a liberdade de exploração aos taiwaneses, ao mesmo tempo que se iniciou uma reorientação da indústria leve para a exportação durante a década de 1960 (Cheng, 2001: 28). Nesta fase começa também uma nova vaga de investimento estrangeiro, um fenómeno que ocorreu em simultâneo em vários países asiáticos. Este facto impulsionou a divisão do trabalho na Ásia e tornou o processo de produção naquela região cada vez mais complexo, interdependente e irreversível. A abertura da China ao exterior a partir do final da década de 1970 adensou ainda mais esta interdependência, abrindo a possibilidade de se criarem nós de interacção junto às

⁷² No final do século XIX o Governo japonês desfez-se de algumas indústrias não estratégicas vendendo-as a pessoas que tinham já algum tipo de vínculo ou ligação ao Estado através de negócios privados. Estas foram ganhando forma e ser-lhes-ia atribuído um termo pouco elogioso, 'zaibatsu', ou seja, 'cliques financeiras'. Em 1937, as duas maiores *zaibatsu* eram a Mitsu e a Mitsubishi, as quais repartiam entre si quase um sétimo de todo o capital do comércio e da indústria (Henshall, 2005: 136-166).

fronteiras, aumentar a especialização e, por isso, a competição comercial regional (Howe, 2001: 54).

Foi com o despertar da economia da RPC que se deu um importante impulso social e económico no espaço geográfico entre Taiwan, Hong Kong e a China continental – também apelidado no seu conjunto por *China Circle*. Os fluxos ali verificados mostram como, sem grandes esforços bilaterais e multilaterais estabelecidos entre os dois Governos, as respectivas comunidades se foram integrando progressivamente ao nível da sociedade e da economia (Naughton, 1998: 3). Muitas vezes a iniciativa privada não só actuou por conta própria como até desafiou os controlos e restrições governamentais correndo o risco de sofrer sanções pesadas. Verifica-se que as fronteiras políticas, ainda que bem definidas sob o ponto de vista geográfico, não acompanham os mapas da competitividade, dos fluxos financeiros, dos bens, dos serviços e da actividade industrial. São sobretudo sectores de produção como os têxteis, que facilmente podem ser fragmentados e divididos por várias regiões que mais têm a ganhar com o processo de abertura. Um dos grandes desafios dos gestores industriais é precisamente acompanhar as tendências de instalação dos negócios, ou seja, qual a localização dos *clusters* e quais as vantagens competitivas a retirar dos mesmos. O mesmo aconteceu com os investidores de Taiwan, os quais procuraram acompanhar o desenvolvimento das poderosas cadeias de produção, que vão do Parque Tecnológico de Hsinchu, em Taiwan, para o Sul e Este da China, ou até mais para o interior, junto dos revendedores gigantes da Europa e da América do Norte (Rosen e Zhi, 2011: 5). A empresa de componentes de bicicletas Lee Chi, por exemplo, em 1995 obrigou-se a deslocar para a China a sua

produção por ter mão-de-obra mais barata. Ao mesmo tempo, como afirmou Ah-Ping Lin, o presidente da empresa, tendo em conta que grande parte dos produtores de componentes daquele sector já se tinha deslocado para aquele país, “nós precisamos de estar na rede, precisamos do *cluster*” (Berger, 2005: 73). A deslocalização e instalação de unidades de produção em determinadas zonas da RPC deveu-se, em grande medida, a questões de ordem económica e de gestão industrial. Em causa estava a necessidade das empresas tomarem resoluções rápidas junto à rede de fornecedores e clientes, e aproveitar as competências e experiência das outras empresas para melhor se adaptar às novas leis (Schubert, 2010: 74).

A deslocalização de empresas taiwanesas para a RPC tornou-se num fenómeno de enorme impacto na economia e sociedade da RPC. Só nos primeiros anos de abertura as organizações formosinas criaram mais de cinco milhões de postos de trabalho naquele país, dos quais 70% na região de Guandong e na província de Fujian (Shlapak *et al*, 2009: 9; Sung, 1994: 50). Foi a importância de atrair investimento da ilha que levou à criação da Zona Económica Especial (ZEE)⁷³ em Xiamen, na província de Fujian (1980) (ver mapa em anexo I). A partir daquela altura até aos dias de hoje os *taishang* foram-se distribuindo pelas zonas costeiras entre Shenzhen, Dongguan, Kunshan, Suzhou, Wuxi e Xangai. Os empresários taiwaneses têm actualmente muito boa receptividade na China, recebendo até condições de instalação mais favoráveis do que investidores oriundos de

⁷³ As ZEEs inspiraram-se nas Zonas de Processamento de Exportações (ZPE) já existentes noutros países asiáticos, mas distinguem-se destas por possuírem dimensões territoriais maiores, actividades mais diversificadas (industriais, agrícolas e de serviços) e, sobretudo, por servirem de laboratório no processo de reformas económicas a decorrer no país desde 1978 (Oliveira, 2002: 57-58).

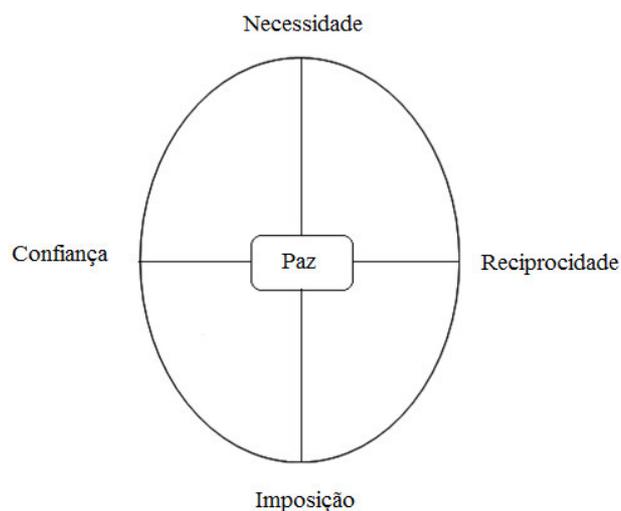
outras partes (Chow, entrevista, 2011). A ilha Formosa é já o segundo maior investidor na China logo a seguir a Hong Kong, ultrapassando os EUA e o Japão. Mesmo em relação à antiga colónia inglesa, há a notar o facto de que muito do seu investimento para a China foi, na verdade, efectuado através de empresários taiwaneses há muito tempo ali estabelecidos (Hsing, 1998: 3). Actualmente vivem centenas de milhares de homens de negócio taiwaneses na China, o que demonstra o peso destes actores em número e em capacidade produtiva. Para se ter uma ideia, devido ao facto de 150.000 taiwaneses estarem instalados nas proximidades da cidade de Jiangsu de Kunshan, esta passou a ser conhecida por ‘Pequena Taipé’ (Gang, 2004: 1). Vários são os casos de sucesso de *taishang* na China divulgados em Taiwan o que adensa ainda mais o efeito de atracção pela China na sociedade civil formosina⁷⁴.

As relações sino-formosinas podem ser entendidas num quadro de pressupostos e variáveis que as caracterizam e condicionam a sua evolução: a confiança, a reciprocidade, a necessidade e a imposição (figura 7).

⁷⁴ Por exemplo, o livro *Wo de Shanghai Jingyan* [My Shanghai Experience], escrito por Chen Bin, um *taishang* que conta a sua experiência na cidade Xangai, ganhou enorme repercussão nos meios de comunicação social. O relato é apontado como uma grande estratégia de negócio e o assunto é motivo de reportagem nas principais revistas de gestão e negócios (Wang, 2009: 323-324).

Figura 7

As condições e variáveis com influência nas relações socio-económicas



(criação do autor)

Nas dinâmicas económicas e, por inerência, as diplomáticas, a ‘confiança’ e a ‘reciprocidade’ são dois importantes pressupostos que justificam e fomentam as relações entre duas ou mais partes. O que normalmente acontece é que se um dos intervenientes revelar desconfiança nos contactos, não ficam estabelecidas as condições mínimas para desenvolver uma interacção. Neste sentido, ninguém estará interessado em avançar se nada de positivo ou vantajoso resultar dessas interligações. Assim, nas relações bilaterais ou multilaterais é importante que se estabeleça um eixo mais ou menos polarizado por estes dois pressupostos para que, num quadro de conflito, possam

colaborar na construção de um ambiente pacífico. A empresa Acer, por exemplo, na sua decisão de entrar na RPC, colocou em avaliação diversos factores de risco, entre eles os políticos. Os responsáveis da empresa sempre souberam que uma degradação das relações sino-taiwanesas poderia resultar em expropriação, nacionalização ou encerramento da empresa. De forma a minimizar o risco, uma das estratégias iniciais passou pela contratação de uma empresa local para desenvolver as operações (Tsai e Everatt, 2006: 194-195). Em termos gerais, o que se verificou no Estreito de Taiwan foi uma gradual redução dos factores de risco e de desconfiança, o que tem facilitado o clima de cooperação mais recente. Contudo, em termos gerais, podemos encontrar duas variáveis que são capazes de quebrar as condições anteriores. A primeira é a ‘imposição’, ou seja, quando os actores são obrigados a interagir por força das circunstâncias, ou também quando a ‘necessidade’ supera todos os outros pressupostos. Acontece em determinados contextos, mesmo sob uma enorme desconfiança e até com perdas consideráveis, que os intervenientes se obrigam a interagir por manifesta necessidade.

Consideramos que parte da postura mais cooperante da ROC se explica pelos factores ‘necessidade’, uma vez que o governo da ilha tem vivido sob pressão da sociedade e de um tecido empresarial por mais abertura com a RPC, pela procura de maior competitividade da economia e por motivações eleitoralistas. O mercado chinês é demasiado importante do ponto de vista das oportunidades económicas para ser descurado, mesmo que por detrás da escolha de uma maior interacção com os chineses possam ficar de alguma forma mais dependentes. A verdade é que a RPC está prestes a

tornar-se o maior produtor do mundo de alta tecnologia em detrimento de Taiwan (Myers, 2004: 4). Muitos empresários deslocaram-se para a China porque tinham poucas escolhas em casa (Wang, 2009: 322-323) pelo que uma maior abertura entre as duas partes facilita todo este processo de procura de melhores condições de vida. Tanto Hong Kong como Taiwan viram as suas performances económicas deterioradas desde a crise financeira asiática de 1997. Este factor impulsionou Taipé a aproximar-se da China através do estabelecimento de novos acordos económicos, entre os quais o que se refere às ligações de transporte directas (Gabinete de Informação do Governo da ROC, 2010). Tratou-se de uma estratégia de acompanhamento das novas tendências industriais, das cadeias de produção, do pós-fordismo que tornam a escolha de se deslocarem para cidades como Xangai não uma escolha voluntária mas um imperativo (Wang, 2009: 331). No seu conjunto, a tríade formada entre a ‘necessidade’, a ‘confiança’ e a ‘reciprocidade’, mas sobretudo o eixo entre estes dois últimos pressupostos serve para explicar o actual contexto de cooperação entre a China e Taiwan e a construção de uma paz duradoura ainda que vulnerável (ver figura 7). O factor ‘necessidade’ pode também dar um importante contributo neste processo mas nunca de forma excessiva ou isolada. Se uma maior abertura entre as duas partes for apenas o resultado desta condição pode tornar o processo demasiado forçado e encobrir outras fraquezas.

5.3. Os *taishang* e os jogos de poder

Um elemento importante no quadro das interacções que temos vindo a analisar é a possível instrumentalização dos *taishang* e o seu arrastamento para os jogos de poder entre Pequim e Taipé. O comportamento e importância destes actores variam de acordo com os pontos de vista dos analistas, entre liberais, realistas, independentistas e integracionistas. A questão principal é saber se eles estão de facto contribuir para o esvaziamento de poder da ilha tornando-a mais dependente da RPC ou se funcionam como um factor que contribui para uma relação de crescente interdependência, intercomunicabilidade e integração social e económica na região. Segundo a nossa interpretação ambos os lados têm na intensificação das dinâmicas económicas no Estreito ‘trunfos políticos’ que certamente estão no pensamento de cada um dos Governos. A deslocalização de investimento e a transferência de tecnologia da ilha para a RPC é um factor que pode enfraquecer a ilha e torná-la mais dependente, mas também o modelo democrático e de desenvolvimento taiwanês ganha maior visibilidade na China. Na nossa interpretação encontramos nesta relação forças de equilíbrio embora a disparidade de proporções entre os dois territórios, os níveis de crescimento e a pressão diplomática possa tornar a ilha mais vulnerável no futuro. Na fase actual Pequim preocupa-se, sobretudo, em que Taipé não siga pela via da independência e em usar uma estratégia de apelo emocional, oferecendo benefícios económicos de forma a ganhar ‘o coração e a mente’ do povo de Taiwan (Tian, 2006: 1). Embora Pequim não deixe de fazer alguns avisos para a possibilidade de usar a força, como expressou na recente Lei Anti-Secessão (2005), parece claro que tal medida seria altamente ruinosa,

uma vez que poderia despoletar reacções negativas da comunidade internacional e dos parceiros asiáticos. Ainda assim, os governantes chineses sabem que a ‘perda’ de Taiwan representa uma ameaça considerável ao prestígio e auto-confiança do PCC, podendo despertar o fervor nacionalista e estimular os movimentos separatistas do Tibete ou do Xinjiang.

Em termos gerais, estamos perante uma relação de soma positiva (dupla) em que ambas as partes acabam por beneficiar das vantagens comparativas que advêm de mão-de obra mais barata e do investimento. As transações de mercadorias, serviços e investimento estão a criar uma rede de crescentes compromissos que em caso de corte de relações seria altamente ruínosa. Para os defensores da gradual dependência de Taiwan em relação à China importa não esquecer que o comércio se processa sobretudo da ilha para a China tornando deste ponto de vista a balança comercial e financeira favorável a Taipé. De acordo com o Gabinete de Comércio Externo do Ministério da Economia da ROC, entre Janeiro e Junho de 2011, as exportações para a RPC totalizaram 64.839 mil milhões de dólares ao passo que as importações daquele país no mesmo período foram de 22.024 mil milhões⁷⁵. Ao mesmo tempo é a Formosa que mantém as principais barreiras à circulação livre de pessoas no Estreito. Por exemplo, enquanto os turistas taiwaneses podem visitar a RPC livremente, os turistas chineses só em Junho de 2011 puderam fazê-lo de forma individual, mas apresentando provas de boa condição financeira (Xinhua, 2011a).

⁷⁵ Ver em <http://cus93.trade.gov.tw/ENGLISH/FSCE/>

Os laços de interdependência que se têm formado nas relações entre a China e Taiwan resultam da conjuntura política proporcionada pelos dois Governos entre a década de 1980 e 1990. Tanto no despertar da economia formosina após a descolonização japonesa (1950-60), como na deslocalização dos primeiros investidores formosinos para a RPC (pós 1980), a maior parte do investimento e da sua actividade industrial centrou-se em sectores tradicionais ou de indústria leve como os têxteis. A ideia passava por aproveitar uma mão-de-obra chinesa abundante e barata e, desta forma, alcançar custos de produção mais baixos. Assim, enquanto Taiwan conseguia baixar os custos de produção, a China recebia investimento e aproveitava a criação de postos de trabalho. Temos aqui o princípio da divisão do trabalho que beneficia os dois lados. Usufruindo do interesse central e local do poder político na China, os homens de negócios taiwaneses são um importante 'activo' para a integração no estreito de Taiwan, embora esta possa não significar uma reunificação política. De acordo com Albert Hirschman (1945: 14-16), o poder nacional, no sentido da capacidade de uma nação para coagir outra, tanto pode ser aplicado por meios 'pacíficos' como militares. Aqui está implícita a manipulação do comércio de forma a criar dependência política, num tipo de situação que podemos traduzir por 'interdependência assimétrica' (Tian, 2006: 5). Ainda assim, a parte mais débil (dependente) pode aproveitar as oportunidades para se desembaraçar ou romper laços se for comparativamente menos custosa do que para a outra parte (Keohane e Nye, 1977: 10-11).

O potencial dos *taishang* como factor de transformação no conflito de Taiwan revelou-se muito com a institucionalização que estes alcançaram em território chinês através da criação de inúmeras associações que visam a defesa dos seus interesses. Estas associações têm vindo a ganhar capacidade de influência política, sobretudo ao nível local, mas em alguns casos ganham potencialidades de penetração e envolvimento a nível nacional (Lin, entrevista, 2009). Embora a imagem geral do PCC seja de um bloco político com um sistema de decisão fechado, a verdade é que existem muitas forças externas que o condicionam. De uma forma geral, o processo de decisão é baseado no alcance de consenso que vai sofrendo pressões ou influências de diversos quadrantes da vida pública e privada da China. Como em todas as sociedades totalitárias comunistas, o Partido e o Estado confundem-se, em que o primeiro toma o domínio do segundo. Todas as decisões-chave são tomadas fora da esfera do Governo, sendo inteiramente monopolizadas pelo Partido (Romana, 2005: 38-39). O poder, todavia, tem-se descentralizado para os governos provinciais, sobretudo no que concerne a questões económicas. Neste processo, têm influência, grosso modo, o Conselho de Estado, o Exército Popular de Libertação (EPL), os governos locais, as instituições académicas e de investigação, o sector empresarial, sobretudo do Estado, a imprensa e os cidadãos (Jakobson e Knox, 2010; Leonard, 2008; Zhao, 2004). A questão principal é saber quanto o sector privado é capaz de influenciar o sistema de decisão na China. Do sistema empresarial público sabemos, desde já, que as relações são muito estreitas. Tendo em conta que muitas indústrias nacionais estão ligadas a sectores estratégicos do

Estado, os investimentos e as estratégias são dirigidas pelo Partido e as ligações entre os gestores e a elite política do país fazem-se através de contactos directos⁷⁶.

O sector privado ganhou expressão desde o período de governação de Jiang Zemin (1995-2000). No XV Congresso do PCC (1997) aquele governante sublinhou de forma clara a importância da iniciativa privada, abrindo as portas à revisão à Lei das Sociedades (1999). No XVI Congresso (2000) passaria a ficar consagrada a admissão de “elementos avançados de outros estratos sociais”, ou seja, empresários privados como membros do Partido (Trigo, 2003: 123). Em 2001, Jiang Zemin propõe a revitalização e a redefinição da base sociológica e ideológica do PCC, através do que se denominou por ‘Teoria das Três Representações’. Esta teoria atribuiu ao partido o papel insubstituível de eixo da modernização do país e representante das forças produtivas, a orientação do seu desenvolvimento e factor congregador dos interesses fundamentais do povo. Este discurso contrasta com a visão tradicional que atribui a exclusividade da representação da classe trabalhadora, tal como aparece inscrito na constituição, para partilhar também essa representação com elementos privados para os quais lhes abre o sistema de poder (Romana, 2005: 259-260). A ascensão e protecção política à iniciativa privada na China revela a consciência governamental em utilizar este sector como alavanca para o projecto de crescimento e desenvolvimento nacional. Desde a chegada de Deng Xiaoping ao poder que enriquecer se tornou ‘glorioso’, e que a pobreza não devia

⁷⁶ Na secretária dos directores das maiores empresas do Estado existe uma ‘máquina vermelha’, ou seja, um telefone naquela cor que pertence a um sistema limitado de comunicação. Este tem ligação directa a Zhongnanhai, ao centro de poder da China, tem acesso encriptado em quatro dígitos, e o modelo tem antecedentes leninistas. Curiosamente, um vice-ministro admitiu numa conversa privada que a maior parte das chamadas que recebe pela ‘máquina vermelha’ são pedidos de favores pessoais, comumente e localmente conhecidos por redes de *guanxi* (McGregor, 2010: 8-13).

aparecer associada ao socialismo (Deng, 1985). A verdade é que esta alteração se, por um lado, tem funcionado como um enorme factor de crescimento, por outro, tem sido um elemento que tem acelerado as desigualdades sociais.

Não menos relevante será averiguar se a interdependência pode influenciar as decisões políticas e a posição de cada um dos lados em relação ao conflito. As relações do Estado com a sociedade civil têm sido poucas vezes objecto de estudo, quando na verdade estas dinâmicas podem estar na base de comportamentos conflituosos entre os Estados (Simmons, 2003: 32). O crescente envolvimento dos *taishang* nas dinâmicas económicas no Estreito de Taiwan tem levantado dois pontos de vista diferenciados sobre esta questão. De um lado, um ponto de vista pessimista, de tendência independentista, em que os empresários e gestores das empresas industriais são vistos como uma ameaça, comparados a um ‘cavalo de Tróia’ (Lin et al, 2004: 1-20). Neste prisma, olha-se o investimento dos ‘homens de negócio’ de Taiwan como prejudicial para os interesses colectivos da ilha, reduzindo oportunidades de negócio e ajudando a reforçar a capacidade económica e militar da RPC. Partindo da relação assimétrica de a China ter 265 vezes mais área territorial, 57 vezes a população e uma proporção de 50 para quatro do número de militares, teme-se que Pequim use o seu poder para pressionar ainda mais Taipé (Wang, 2009: 326). A verdade é que mesmo as políticas de contenção dirigidas pelo governo taiwanês foram muitas vezes criticadas na sociedade civil e não tardaram a exercer pressão sobre os dirigentes políticos. O conflito de interesses entre o Estado e a sociedade civil e as empresas, em que se incluía a política das ‘três ligações’, acabaria a favor destes últimos devido ao aumento crescente das interacções. Numa entrevista

realizada por Horng-luen Wang (2009: 332), a esposa S-Woi reclama desta forma: “Porque temos de gastar cinco horas ou até um dia inteiro em escalas, quando pode levar apenas uma hora e meia em voo directo [entre Xangai e Taipé]. É uma política estúpida que gasta o nosso precioso tempo e dinheiro”.

Em parte, parece que a RPC pretende usar os *taishang* como arma na sua ‘frente unida’ para a reunificação, na medida em que contribuem com capital e recursos humanos. Neste processo, Pequim tem emitido leis e políticas de aproximação, beneficiando das críticas de que os homens de negócio são alvo na ilha. Os empresários têm sido criticados por jornalistas pro-independência que os acusam de traidores (Wang, 2009: 336), pelo facto de estarem a enfraquecer a ilha do ponto de vista económico e até estratégico. A verdade é que também Taiwan poderá pretender usar a economia como activo para ganhar concessões políticas de Pequim, bem como aligeirar a pressão na tentativa de ganhar maior reconhecimento internacional. Contrariamente a algumas análises mais negativas, a deslocalização de taiwaneses para a China continental pretende funcionar como uma ‘montra’ do modelo democrático para que possa servir de inspiração à abertura política das autoridades chinesas. Esta será sempre uma questão em aberto com indícios e provas a fortalecer os dois pontos de vista. Naturalmente que, fruto da sua enorme capacidade financeira, estes empresários ganharam uma importância económica muito grande para Pequim. Os *taishang* acabam por funcionar como um activo para ambos os lados do conflito, embora seja fácil perceber que a posição de Pequim é a mais vantajosa uma vez que é no seu território e sob o seu domínio político que se encontram aquelas empresas. Alguns analistas preferem apontar os *taishang*

como um activo capaz de ser usado pelos dirigentes comunistas para servir como elemento de persuasão (Wei, entrevista, 2009; Keng e Schubert, 2010: 292-297). Assim foi apontado o caso da compra de várias redes de comunicação social em Taiwan – como a televisão por cabo, a emissora CTV e a China Times – adquiridas por um empresário taiwanês pró-China com o propósito de reverter a opinião pública a favor da integração política na RPC. Uma situação semelhante é protagonizada pelo empresário de Hong Kong, Run Run Shaw, devido às ligações deste muito próximas de jornais e revistas da ilha e estar simultaneamente a trabalhar em investimentos na área da comunicação social na RPC. O deputado Chen Chien-ming do partido TSU [pró-independência], adverte que o Governo deveria estar mais atento a estas ligações apontadas como um “porta-aviões de imprensa chinês” que está a injectar capital nos meios de comunicação social taiwaneses de forma a controlá-los (Taipei Times, 2002: 12). Trata-se de meios de socialização e influência, importantes para adquirir uma base de apoio às suas pretensões e portanto concede apoio à iniciativa. Esta posição, todavia, que podemos enquadrar no plano de *soft power* da RPC, é negada por outros, como nos foi testemunhado nas entrevistas que elaborámos (Tung, entrevista, 2009; Wei, entrevista, 2009). Na verdade, segundo a opinião de alguns entrevistados, nomeadamente um vice-ministro do governo taiwanês, esta tentativa de controlo dos meios de comunicação social não faz sentido por ser infundada. A verdade é que a diversidade de opiniões está, sobretudo, associada à ligação a forças políticas diferenciadas, ora de natureza mais independentista, como o PDP, ora mais cooperante, como o KMT. Esta matéria suscita pontos de vista diferenciados mas encontramos cada

vez mais evidências da tentativa da China em financiar a publicação de informação que lhe seja favorável⁷⁷.

A ‘Questão de Taiwan’ permanece difusa. Apesar de muitos avanços ao nível da cooperação económica, as soluções para o problema político continuam difíceis de resolver. A balança de poderes está desequilibrada, mantendo-se o conflito num estado de impasse político, mas com enorme potencial de transformação ao nível social. Se seguirmos a terminologia usada por William Zartman, analisada no capítulo II desta tese, este conflito está na fase do que ele denomina por *hurting enticing opportunity*, em que as partes não ganham com uma possível intervenção militar e se abrem as portas para a negociação (Zartman, 2001: 4; Ramsbotham et al, 2006: 165-167). Segundo Lee Chun-yi (2010: 45), o governo central chinês vê os *taishang* como uma fonte de investimento estrangeiro, um cinto de transmissão entre o governo central e o governo de Taipé, e um grupo de pressão com influência directa nas políticas da ROC. No nosso entendimento, seguimos pela via optimista, assente nos pressupostos liberais de que a abertura das fronteiras, os fluxos da sociedade civil, investimento, comércio e turismo, entre outros, são factores de socialização capazes de transformar o conflito. Parece-nos que o cenário coloca os investidores taiwaneses como ‘reféns’, podendo Pequim pressionar Taipé através de uma diplomacia coerciva, que poderia passar por um boicote comercial, situação apontada como uma ‘intimidação inviável’ e muito pouco provável. Este tema tem sido muito discutido nos meios académicos, em especial as

⁷⁷ Mais recentemente, Wu Feng-shan, um jornalista de investigação, referiu que numa visita de uma delegação chinesa para promover a região de Hunan, jornais locais promoveram o feito e publicitaram a região chinesa a troco de um pagamento de 810.000 dólares de Taiwan (China Post, 2011).

vulnerabilidades de Taiwan, em que se inclui uma crescente assimetria mercantil a favor de Pequim. Teme-se que a China use este activo como forma de pressionar Taipé a seguir pelo caminho da unificação. Neste caso, estaríamos perto do que se denomina por ‘efeito de abastecimento’ (Myers, 2004: 4; Hirschman, 1945: 34-35). Segundo Ramon H. Mayers (2004: 4), a China, ao estimular o comércio com Taiwan, pode dar ideia que pretende adquirir equipamento tecnológico que não teria hipótese por outros meios, em parte para as suas forças militares, o que acabaria por ser um paradoxo interessante. No entanto, como salienta o autor, a questão militar apenas se colocou em 1995, quando se levantou pela primeira vez o espectro da independência. A verdade é que tanto o Governo central como os governos locais e regionais precisam muito dos investidores de Taiwan, tendo desenvolvido estratégias para atracção desta comunidade de negócios para o território chinês (Lee, 2010: 37-71). As feiras de negócios, as facilidades de instalação, a redução de impostos são algumas das medidas que ajudam neste processo. Uma tomada de posição mais radical em relação a Taiwan poderia provocar efeitos contrários, trazendo francos prejuízos, nomeadamente ferindo a posição chinesa internacionalmente, a política do crescimento harmonioso e a postura na OMC (em que participa também Taiwan). Note-se que a China está muito dependente do exterior, 60% do PIB, em que 70% são produzidos a partir de IDE, no qual também cerca de 70% é de origem taiwanesa (National Bureau of Statistics of China, 2011; China Daily, 2008, Keng e Schubert, 2010: 299).

Ainda que o comércio e o investimento se façam essencialmente num só sentido, verifica-se que as empresas chinesas locais e regionais estão muito dependentes das

empresas taiwanesas. Cerca de 60% de todos os semicondutores produzidos na China são feitos por empresas que recebem fundos de investimento de Taiwan. Estas empresas taiwanesas produzem 70% de todas as mercadorias electrónicas na China (Myers, 2004: 5). O clima de cooperação instalado, os fluxos de pessoas e a crescente actividade comercial e industrial, acabam por desmistificar o papel político da China, mais temido, e sobrevalorizar a parte económica, de interesse comum. Taipé, face a esta postura, sentiu naturalmente maior nível de confiança para avançar na abertura de canais com Pequim, nomeadamente nas denominadas ‘três ligações’: transportes, correio e negócios. Outro elemento importante é que os *taishang* não pretendem envolver-se nos assuntos políticos, apenas denotam uma enorme vontade na abertura de relações entre ambos os lados que favoreçam os negócios. O contributo dos *taishang* nas relações do Estreito são neste prisma indirectas, ainda que tenham repercussões ao nível político. Mesmo nos processos eleitorais que decorrem na ROC os empresários costumam ficar à margem. A falta de comunicações por intermédio de canais formais e de organismos especializados que pudessem servir os interesses de Taiwan, reflecte-se no facto de a maior parte dos *taishang* recorrer aos canais de comunicação informais para dialogar com políticos ou conselheiros oficiais. Estas interações, segundo Keng e Schubert (2010: 303-304), são mesmo um sinal de fraqueza face às necessidades de actuação, sobretudo quando falamos de pequenas e médias empresas. As estruturas que existem estão muito agarradas ao Estado, falta-lhes independência capaz de influenciar o discurso político. No nosso entendimento, o grande perigo nas relações entre a RPC e Taiwan poderá ser uma possível recessão económica, que poderia levantar desagrado nas populações, em especial na ilha, culpabilizando a abertura como um factor negativo.

De forma geral, os empresários a título individual e as associações que os representam aparecem cada vez mais interligados com o poder político na China. Desde logo estão entre os principais beneficiários com o processo de reformas naquele país e têm poucas razões para desafiar as orientações do regime. Margaret Pearson (1997: 44-64) descreve a simultânea representação do Estado e dos homens de negócio pelas associações empresariais como sendo a ‘face de Janus’. Muitos são membros do PCC, servem como delegados nos congressos locais ou nacionais, têm ganho eleições para lugares de poder regionais, e muitos são membros das associações industriais, onde aproveitam para estabelecer uma ponte entre o sector privado e o sector público (Guiheux, 2006: 229-235)⁷⁸. Barbara Krug (2004: 60) salienta que a concepção ocidental de empreendedorismo está centrada na capacidade de o empresário identificar oportunidades de lucro, ao passo que na China o objectivo passa por estabelecer alianças com aqueles que dominam o sistema financeiro e os recursos físicos e humanos necessários para sobreviver no mercado de penetração (Krug, 2004: 60). O PCC na sua estratégia de atrair empresários para a sua estrutura interna, usa o Departamento das Organizações de Frente⁷⁹ (UFD), o qual tem instrumentos de supervisão e controlo da elite que não faz parte do Partido, também designada por ‘elite social’, pertencente ao domínio económico, social ou académico. Este organismo é responsável também pela

⁷⁸ De acordo com o Relatório do Desenvolvimento de Empresas Privadas na China de 2003 [*Zhongguo siying qiye fazhan baogao*], 35% dos empresários privados eram membros do PCC e 17% membros do Congresso Popular em 2002 (a adesão é maioritariamente feita a nível local: 95% são membros de um congresso provincial local). Em Março de 2004, havia 200 representantes da economia fora da esfera pública em 2.900 membros do Congresso Nacional Popular (CNP), comparativamente aos 50 representantes de 1998. Das províncias ricas de Zhejiang, Jiangsu, Guandong estavam representados mais de 10 empresários (Zhang Houyi *et al*, 2003 *apud* Guiheux, 2006: 230-231).

⁷⁹ No original, *The United Front Department* (UFD).

supervisão dos oito partidos não comunistas, dos assuntos religiosos e das nacionalidades, dos intelectuais, e dos assuntos ultramarinos, incluindo os ‘compatriotas’ de Taiwan, Hong Kong e Macau. As organizações económicas não ligadas ao PCC, onde se incluem as associações de empresários taiwaneses, são naturalmente supervisionadas pelo UFD (Romana, 2005: 88-89; McGregor, 2010: 16-17; Guiheux, 2006: 229-235).

No contexto de cooperação crescente entre a China e Taiwan, em que temos dado relevância ao papel desempenhado pela comunidade de negócios taiwanesa, devemos destacar a enorme vontade de Ma Ying-jeou em trabalhar com o sector privado e facilitar as operações no continente (Taipei Times, 2008). Esta postura contrasta com o anterior executivo de Chen Shui-bian, que denotava alguma desconfiança em relação ao papel dos *taishang*, a que já fizemos referência. Ma, independentemente das motivações, pretende estreitar os laços comerciais no Estreito, os quais permitirão que a comunidade de negócios se torne mais resistente à pressão chinesa, ou seja, não dependa tanto das suas estruturas políticas. Gradualmente os homens de negócio tendem a ganhar maior capacidade de negociação na esfera política chinesa. É bem verdade, no entanto, que este envolvimento prende-se com a tentativa dos empresários retirarem vantagens económicas, nomeadamente através de um tratamento preferencial. A adesão ao partido poderá dar um acesso mais facilitado a fontes de financiamento e a protecção oficial para melhor gerir as forças de mercado. A verdade é que estas ‘alianças’ acabam por desvirtuar e reduzir a competitividade e a eficiência do mercado. Por um lado, evita-se a entrada de novos competidores; por outro, instala-se um sistema de favores e

pagamentos e reduz-se a possibilidade de se implementarem forças de mudança. Ainda assim, os empresários têm defendido mais reformas no sistema, que passem por uma maior facilitação no acesso ao crédito, mais acessível às empresas públicas, redução da corrupção e reforma fiscal⁸⁰.

O Governo chinês empreendeu um programa de descentralização política para as regiões, de que destacamos a região do Sul da China, por ser uma plataforma para para as exportações. Ali, os governos locais procuram atrair investimento e aproveitar para desenvolverem a região, dedicando-se também eles à actividade económica. A emergência destes ‘empresários burocratas’ não seria possível sem um enquadramento político favorável permitido pelo Governo central que, aliás, aproveita para delegar poder aos quadros locais de cidades e províncias costeiras com vista a que estes empreendam reformas que lhes permitam retirar dividendos e reduzir despesas (Hsing, 1998: 108). As autoridades municipais e provinciais podem emitir licenças de importação e exportação, estabelecer alfândegas independentes, atribuir rendas industriais e habitacionais e negociar condições de investimento com investidores estrangeiros. Muitas empresas estatais foram transformadas em empresas colectivas, as quais são da propriedade de governos locais e por eles geridas. A estreita ligação entre gastos e despesas motivou os burocratas locais a tornar-se mais empresariais e a gerir negócios ‘de acordo com as regras de mercado’ (Hsing, 1998: 108-109). O controlo no

⁸⁰ Resultado de um inquérito elaborado em 2000 (Zhang Houyi *et al*, 2004: 109 *apud* Guiheux, 2006: 230-240).

acesso ao crédito, à terra, moeda estrangeira e matérias-primas, concede-lhes uma autoridade reguladora que os torna mais competitivos na nova economia chinesa. Os líderes dos governos locais e gerentes das empresas colectivas têm sido os mais activos e efectivos, formando uma nova classe de empresários burocratas, crescendo mais que o sector privado na China desde que se iniciou a reforma (Jefferson e Rawski, 1994: 48).

A maior parte dos analistas considera que a integração económica e social é benéfica para as relações China-Taiwan. Os realistas defendem, numa tendência weberiana, que o Estado coloca metas distintas dos objectivos da sociedade que governa. O Estado não pode de alguma forma ser reduzido a fenómenos extrapolíticos. Nesta tradição, os estatistas desejam assumir que os governos, mesmo os democráticos, têm um grau de autonomia muito significativo em relação à sociedade civil (Simmons, 2003: 33). Como alternativa ao modelo de 'Estado autónomo', encontramos os governos influenciados pelas forças da sociedade. Os académicos há muito que reconhecem as relações entre Estado e sociedade, particularmente aquelas que se estabelecem com as elites empresariais. Segundo este prisma, a política externa é entendida como um reflexo da política nacional, influenciada pela preferência dos votantes. Sendo Taiwan uma democracia, depreende-se que a política externa e as relações com a China se façam de acordo com as tendências demonstradas pela vontade popular. Desta forma, a interdependência económica é, em primeiro lugar e acima de tudo, uma questão eleitoral e não tanto de segurança (Simmons, 2003: 33). Estando as relações bilaterais entre a ROC e a RPC marcadas por intensos fluxos de pessoas e mercadorias, é normal que o governo taiwanês e chinês tendam a aumentar o comércio e evitar a escalada do conflito.

Entende-se que o processo de democratização de Taiwan na década de 1990 acabou por funcionar como um factor de apaziguamento nas relações sino-taiwanesas, embora inicialmente tenha provocado alguma instabilidade a forma como Pequim reagiu a essa transformação.

5.4. O quadro geral dos factores de transformação da CNT

Agrupado na tipologia dos denominados Conflitos de Longa Duração (CLD), isto é, aqueles que são motivados por divisões políticas, étnicas ou territoriais duradouras, o Estreito de Taiwan dá-nos um bom exemplo de como apesar das barreiras governamentais e do estado de insegurança se pode assistir a intensas interações sócio-económicas. A Comunidade de Negócios Taiwanesa (CNT), em toda a sua amplitude, tanto nas práticas sociais como na tipologia dos intervenientes, oferece-nos uma multiplicidade de iniciativas individuais ou colectivas que têm funcionado como um factor de apaziguamento e integração social. Este fenómeno beneficiou entre outros elementos, do processo de abertura e de democratização da ilha, o qual concedeu à sociedade civil maior liberdade de acção. Este trouxe aos taiwaneses, entre outros benefícios, a oportunidade de visitarem o continente e ali desenvolverem oportunidades de negócio. Os dois Governos, desalinados no entendimento político, acabaram por entrar num processo de cooperação económica significativo nos últimos anos, em especial depois de 2008, quando o KMT recuperou o poder na Formosa. Consideramos que a CNT tem tido um papel fundamental na aproximação social entre indivíduos dos dois lados do Estreito e alterado as políticas governamentais no sentido de uma maior

integração social e económica. Não significa que esta comunidade esteja a contribuir para a integração política ou independência da ROC, antes a criar um ambiente social e económico entre os dois povos favorável à descoberta de soluções para o futuro. Seguindo de perto os factores positivos resultantes da integração e comunicações sociais, consideramos que aqui podem residir os condicionalismos importantes para a transformação do conflito. Destacamos seis domínios diferenciados nas acções dos *taishang*, cada um associado a uma gama de funções interrelacionadas, envolvendo níveis de influência e capacidade transformação distintas:

- (a) Diplomacia comercial;
- (b) Diálogos políticos;
- (c) Dinâmicas de socialização;
- (d) Processos de mediação;
- (e) Desenvolvimento económico;
- (f) Acções de responsabilidade social.

O primeiro conjunto de dinâmicas a que fazemos referência centra-se numa perspectiva funcional, ou seja, enquadra-se nas actividades económicas, comerciais e industriais desempenhados pela CNT. Trata-se de um tipo de diplomacia, no seu conceito alargado, inerente à prática do quotidiano, desde os pequenos negócios familiares aos grupos industriais, da pequena transacção aos grandes fluxos de mercadorias e financeiros. Podemos dizer que é a função mercantil em si mesma, ou seja, o acto da ‘troca’ entre intermediários, uma das mais antigas actividades da história da humanidade. Desde a

formação individualizada dos primeiros povos que a actividade comercial e posteriormente o capitalismo industrial moldaram positivamente e negativamente as sociedades. As transacções entre pessoas, grupos ou organizações, têm implícita uma acção de dar e receber, i.e., de obter uma coisa por outra (Smith, 2009: 1), mas também o contacto, embora o desenvolvimento dos meios tecnológicos tenha retirado parte da força social das primeiras trocas. As transacções vão muito além da simples circulação de mercadorias, para se tornarem também um elo de ligação entre as pessoas, sendo uma força importante na abertura de canais de comunicação. Estas zonas de intercepção sociocultural entre indivíduos ou grupos, foi apelidado por Mary Louise Pratt (1992: 4-7) como sendo ‘zonas de contacto’, embora inicialmente aplicado aos contextos coloniais. Estas não são mais que espaços sociais onde culturas diferentes se encontram, divididas por contingências históricas ou geográficas, colidindo por vezes em relações muito assimétricas de dominação ou subordinação. As interacções acabam por evoluir para relações duradouras, embora por vezes sob o efeito da coerção (Pratt, 1992: 4-7). Uma faceta igualmente importante neste fenómeno é a transferência de unidades de produção para as ‘zonas de contacto’, conseguindo agrupar diversos factores produtivos de capital e de trabalho. As organizações interagem com as comunidades locais no recrutamento e funcionando como um potencial de criação de riqueza para as famílias e para as outras empresas, através de contratos de fornecimentos.

O comércio, por outro lado, afirma-se como um difusor civilizacional⁸¹ através de processos comunicacionais, ajudando a promover a cultura dos povos e as suas práticas, construindo laços de confiança, ultrapassando preconceitos e incompreensões. Aliás, nas ‘zonas de contacto’, muitas vezes povos indígenas com linguagens nativas distintas acabaram por desenvolver formas de comunicação comum, ou ‘línguas de contacto’ de forma a desenvolverem os seus negócios (Pratt, 1992: 6). Desde tempos imemoriais que as religiões, a filosofia, hábitos e outras manifestações culturais se transmitiram através da actividade mercantil. A entrada do budismo na China, por exemplo, fez-se, entre outros, através de mercadores pela rota da Índia (Drège, 1992: 36-37); a introdução do conceito de democracia nos EUA, com a ajuda da Companhia da Virgínia (Micklethwait e Wooldridge, 2006: 13); da mesma forma que nos dias de hoje a multinacional McDonalds tem ajudado os chineses no hábito de respeitar as filas de espera e os japoneses a comer com as mãos (Watson, 2006: 26-29; Ohnuki-Tierney, 2006: 161-182). Mais uma vez revelamos no nosso trabalho uma proximidade teórica aos princípios do liberalismo económico, herdados dos pressupostos difundidos desde o tempo de Adam Smith. O liberalismo defende a ideia de que entre as várias economias não há só relações de conflito, isto é, a vantagem de um não implica necessariamente a desvantagem do outro, mas sim, em grande medida, um relacionamento harmonioso (Ferreira *et al*, 1997: 52). A ideia é que na defesa dos interesses individuais, através de uma espécie de ‘mão invisível’ que governa o mercado, se acaba por beneficiar o

⁸¹ O nosso entendimento do comércio como propagador civilizacional decorre da ideia de que ‘civilização’, tal como Samuel P. Huntington (1996: 45-46) a refere, está muito próxima de cultura, em que ambas estão associadas aos modos de vida de um povo. Estão aqui implícitos valores, normas, instituições e modos de pensar, que fenómenos como, por exemplo, as migrações ou a actividade comercial ajudam a propagar.

colectivo (Smith, 2008: 270-271)⁸². A par da reciprocidade dos ganhos, torna-se imperioso seguir Immanuel Kant (1995: 137-140), mesmo que difícil de implementar, quando defendia ‘o direito cosmopolita’, um dos artigos definitivos para a paz perpétua entre os Estados, uma espécie de direito de partilha dos territórios por todos.

A par das transformações políticas ocorridas na ilha, também a emergência económica funcionou de forma complementar e decisiva na transformação do ambiente no Estreito. Em poucos anos, cerca de um milhão de indivíduos de Taiwan, incluindo as respectivas famílias, passaram a residir na China continental, uma parte significativa com vista ao desenvolvimento de oportunidades de negócio e melhoria das condições de vida. Em Xangai, por exemplo, a paisagem urbana foi influenciada pela presença dos investidores formosinos. Muitas lojas famosas da ilha foram abertas também naquela cidade chinesa, como por exemplo a Laodafang, Maochang, Laofengxiang, e Xiaohuayuan. Em alguns casos vendem comida taiwanesa e há também muitos restaurantes que organizam banquetes em que se inclui *karaoke* em estilo formosino (Wang, 2009: 327-328). De uma forma geral houve uma intensificação do investimento e das trocas comerciais tornando-se o Estreito um dos cenários económicos regionais mais dinâmicos. Em 2009, por exemplo, o comércio de Taiwan alcançou os 98 mil milhões de dólares, 67 mil milhões de exportações e 31 mil milhões de importações. Em 2010, o valor total aumentou para 145.37 mil milhões de dólares (mais 36.9%) (Bureau of Foreign Trade,

⁸² Importa esclarecer que apesar da expressão ter ficado imortalizada por Adam Smith, na realidade não foi ele o primeiro a usá-la, embora apareça apenas por três vezes nos seus trabalhos (Baiges, 2008: 182-183). Por exemplo, a teoria aparece primeiro em 1755, em Richard Cantillon, *Essai sur la Nature du Commerce en Général* (1959).

2009) dando continuidade a um crescimento de dois dígitos desde 2002. A RPC actualmente é o maior parceiro comercial de Taiwan, o maior mercado de exportação e o segundo maior de importações (Tsai, 2008: 6). De Janeiro a Dezembro de 2010, o comércio bilateral aumentou 36.9% para 145.37 mil milhões de dólares. As exportações para Taiwan alcançaram 29.68 mil milhões, e as importações de Taiwan 155.69 mil milhões, mais 44.8% e 35.0% para cada um dos casos. No mesmo período, houve 3.072 projectos taiwaneses aprovados pela RPC, mais 20.2% que o ano anterior (MOFCOM, 2011).

Em todo este processo os empresários formosinos têm uma importância central, funcionando como estimuladores de fluxos de mercadorias, pessoas, investimento e envolvimento dos Governos no espaço conhecido por *China Circle*. Os povos desta região ficam unidos por crescentes laços de socialização e interdependência que ajudam de forma gradual na transformação do conflito. Há muito que os empresários taiwaneses reclamavam junto do Governo que baixasse os custos de transacção para melhor aproveitarem o mercado chinês (Myers, 2004: 7). A verdade é que, ao contrário das teses mais pessimistas, as duas economias complementam-se e terão muito mais a ganhar com a intensificação das políticas de cooperação que com a criação de barreiras. A experiência empresarial demonstra como a interdependência é um facto consolidado: a China procura o investimento taiwanês de forma a modernizar a sua economia, ao passo que Taiwan procura reduzir os custos de produção. O mercado chinês tem como principais atractivos o gigantesco mercado de mão-de-obra, um enorme território, custos de instalação e de transacção mais baixos (língua e cultura similares) os incentivos

oferecidos pelo Governo, um potencial mercado consumidor e as ligações logísticas. Como desvantagem destaca-se a falta de reformas políticas significativas, apesar do comportamento económico, as vulnerabilidades do Estado de Direito, e as pressões demográficas que desafiam a sustentabilidade económica do país (Brown et al, 2010: 11). As empresas taiwanesas vendem sobretudo produtos intermédios na cadeia de produção, o que permite às empresas chinesas a montante e a jusante aproveitarem muitas oportunidades de negócio proporcionadas pelas suas congéneres taiwanesas. Em 2010 a ROC foi o líder mundial no fabrico de equipamento de alta-tecnologia, produzindo 50% de todos os *chips* para computador, perto de 70% de monitores, e 90% dos computadores portáteis (Brown *et al*, 2010: 11). Por esta razão, ainda que a RPC possa retirar algum fulgor à economia taiwanesa, estes números revelam, por um lado, o enorme potencial de Taiwan na economia global, e por outro, a manutenção de significativas vantagens comparativas.

A crescente deslocalização de empresários taiwaneses para a RPC é um fenómeno que marca as relações sino-formosinas em vários domínios. Desde logo, porque representa um factor de crescimento e desenvolvimento para a economia local. Assim sendo, muitos representantes políticos provinciais, regionais ou das cidades esforçam-se por seduzir estes actores, muitas vezes através da promoção e participação em eventos. A Feira Internacional para o Comércio e Investimento [*China International Fair for Investment and Trade*] (CIFIT) que se realiza regularmente em Xiamen (região de Fujian) tem como um dos principais objectivos a atracção de investimento de Taiwan. A

edição de 2011 (Setembro) serviu de palco a um conjunto de acordos para facilitar e intensificar o turismo no Estreito, envolvendo o Banco de Desenvolvimento Chinês e a China Mobile (China Daily, 2011c: 5). Este tipo de iniciativas tem trazido aos *taishang* o poder de interferir no sistema de decisão política na China, sobretudo em termos locais, mas também com influência ao nível central. Muitos homens de negócios da ilha acabaram por desenvolver o processo que Paulo Freire (2005: 35-40) classifica por ‘conscientização’, ou seja, uma gradual consciência das circunstâncias e a emergência de um lote de novas possibilidades, o que representa um poder acrescido sobre o futuro das relações bilaterais. Não tardou que os quadros políticos locais e os empresários de Taiwan passassem a entrar num intenso sistema de diálogo, cooperação e socialização através das associações industriais (Leng, 1996: 87-89; Lee, 2000: 37-71). Estas ficaram conhecidas por Associações de Negócios Taiwaneses [*Taiwanese Business Associations*] (TBA), e vieram dar resposta à necessidade de defesa conjunta contra as adversidades do mercado chinês, algumas de natureza legal, fiscal e até cultural. As TBAs são organizações voluntárias, auto-financiadas e com liberdade na escolha da localização dos seus escritórios. A ligação entre as autoridades políticas locais e este organismo faz-se através de um Gabinete dos Assuntos de Taiwan [pertencente ao PCC], conhecido por *taiban*, o qual é parte do Departamento das Organizações de Frente (UFD), o sector dedicado a tratar dos assuntos de Taiwan (Schak, 2003: 141-143). Os *taiban* apoiam a presidência e mantêm relações muito próximas com a comunidade empresarial taiwanesa, de forma a que esta sirva de transmissora e clarificadora das novas políticas do Governo de Taiwan em relação ao futuro do Estreito, ajudando a polir

eventuais más interpretações que possam prejudicar os negócios do sector (Guiheux, 206: 238-240).

As TBA têm ganho crescente capacidade de negociação, tornaram-se uma voz activa e têm sido uma fonte de pressão muito importante junto do poder político. Muitos empresários vêm-nas não só como uma forma de os representar na defesa dos seus interesses como também como uma importante colaboração na implementação de políticas. Por exemplo, a Federação Chinesa de Indústria e Comércio [*All China Federation of Industry and Commerce*] (ACFIC) uma câmara de comércio constituída por empresários chineses e homens de negócio sob a supervisão do UFD do PCC, fez durante alguns anos propostas no National Political Consultative Congress, um organismo do governo central, para serem tomadas medidas pela protecção da propriedade privada. Esta pressão ajudou a que em 2004 aquele organismo central finalmente cedesse (Guiheux, 206: 238-240). Também as TBAs foram usando os seus canais de intermediação que, num primeiro plano, apesar de visarem apenas as preocupações do sector, acabaram por contribuir posteriormente para a melhoria colectiva das relações no Estreito (Keng e Schubert, 2010: 307). A comunidade empresarial taiwanesa de Xangai, por exemplo, publica uma revista mensal – *Yiju Shanghai* – financiada por um gestor imobiliário que para além de se direccionar para as preocupações do sector, acaba por ajudar na integração e protecção da comunidade empresarial naquele espaço geográfico, apesar do conteúdo da publicação ser supervisionado pelas autoridades chinesas. Os assuntos da revista são diversos, embora mais direccionados para questões públicas sem pretender ingerência nas questões

políticas (Wang, 2009: 328-329). O editor da revista, Huang Yu-chih, admitiu que para não provocar as autoridades chinesas tem seguido uma política de ‘ambiguidade estratégica’ e uma linha editorial ligeira (Asia Times, 2002). No mesmo sentido, de forma a ajudar a integração da comunidade taiwanesa, mas também como resistência ao sistema de ensino da RPC, alguns *taishang* fundaram a *Taishang Xuexiao*, uma escola de negócios com materiais e textos, incluindo professores e funcionários de Taiwan. Também ali, os textos são revistos pelas autoridades chinesas antes de poderem ser usados pelos alunos. Tudo o que se refere à ROC, incluindo a designação, a bandeira, história e símbolos, são censurados e retirados das obras. Os condicionalismos levam a que alguns pais coloquem reticências ao matricular os seus filhos naquela escola, preferindo que se tornem ‘localizados’ (Wang, 2009: 335). Os empresários taiwaneses acabam por entrar numa luta de nacionalismos entre os dois lados, não muito distinto dos ‘fragmentos de uma nação’ como caracterizado por Partha Chatterjee (1993), permanecendo no meio de uma crisperação entre dois estados-nação. A estratégia dos *taishang* passa, por um lado, por um não envolvimento nos assuntos políticos, embora se verifique ao nível das elites políticas e das associações uma maior capacidade de influência. Por outro lado, uma certa predisposição para aceitar as imposições continentais ao nível político. Aihaw Ong (1999:113) considera estes como ‘cidadãos flexíveis’, argumentando que existe uma área aberta em relação à sua cidadania. Segundo a autora, através de uma variedade de práticas familiares e económicas, estes cidadãos procuram desviar-se e retirar vantagens das condições políticas e económicas em diferentes partes do mundo.

Importa notar que com a chegada ao poder de Ma Ying-jeou, em 2008, as TBAs ganharam ainda mais importância do ponto de vista económico, embora tenham perdido algum destaque do ponto de vista político. De facto, muitas interacções deixaram de se fazer por intermédio destes organismos para passarem a ser resolvidas directamente por representantes dos dois Governos. Em entrevistas realizadas aos *taishang* associados, estes revelaram algumas reservas na possibilidade das associações terem influência directa nas políticas oficiais chinesas; no entanto, não deixam de salientar o seu papel na resolução de litígios comerciais e laborais e no estabelecimento de redes informais de comunicação e assistência mútua (Keng e Schubert, 2010: 307). A verdade é que encontramos muitas políticas de desenvolvimento que beneficiam o investimento taiwanês, respondendo a reivindicações das associações e directamente dos próprios empresários, bem como políticas de maior abertura nas relações bilaterais. Em parte, estas dinâmicas desenvolvem-se a nível local, tendo em conta que a autonomia do Estado se foi enfraquecendo e uma nova relação Estado-negócios emergiu na RPC. Esta ligação tem evoluído gradualmente para uma aliança baseada na acomodação e na cooperação (Leng, 1996: 79). As grandes empresas utilizam as suas redes políticas bem organizadas em ambos os lados do Estreito de forma a proteger os seus interesses. Por exemplo, o estabelecimento de voos directos foi o resultado de pressões da China Airlines de Taiwan (Huang, entrevista 2009). Em 2007 também foi criada em Pequim a Associação Nacional de Investimento de Taiwan no Continente [*National Association of Taiwan Investment on the Mainland*] (NATIM), conhecida por *Taiqilian*, como um extraordinário sinal da progressiva aproximação do universo empresarial taiwanês aos centros de decisão chineses.

A interacção dos líderes políticos taiwaneses com quadros da esfera governamental da RPC é um dado cada vez mais saliente em termos quantitativos e qualitativos. Desde logo porque são os próprios governos regionais ou provinciais chineses a organizar delegações para visitar a ROC. Incluem-se nestas missões secretários do partido, governadores e presidentes de câmaras para além de empresários chineses. Estes membros aproveitam o elevado grau de descentralização de poder na RPC para funcionarem como diplomatas junto do poder político taiwanês. Normalmente organizadas por semanas [*one week trips*] e dedicadas a regiões específicas da China, como por exemplo a *Taiwan-Jiangsu Week* que se realiza regularmente em Taipé desde 2009 (China Economic News, 2009). Estas iniciativas visam aproveitar oportunidades de negócios como fornecedoras para as empresas chinesas e estimularem ainda mais as trocas comerciais no Estreito. Trata-se de um esforço conjunto entre o domínio económico e político que ajuda a perceber as crescentes relações de interdependência e estreita cumplicidade que se vão verificando neste espaço regional. Além disso, os esforços de cooperação não só se desenvolvem em território da RPC como na ilha Formosa num esforço conjunto que contrasta com o conflito político. Não é de estranhar, por exemplo, que a antiga antiga Ministra da Agricultura de Taiwan, Sun Ming-hsien, esteja a trabalhar como conselheira do Governo chinês (Taiwan News, 2009). Os imperativos económicos sobrepõem-se aos limites políticos e nalguns casos são feitas cedências em defesa dos interesses de mercado. Por exemplo, Chi-Mei, o director da empresa Foxconn, aceitou que um pequeno organismo do PCC pudesse ser criado nas fábricas da empresa (Entrevista, Sam Huang, 2009).

Nenhuma outra iniciativa que junta quadros oficiais do Governo chinês e empresários de Taiwan é tão importante como a *Cross-Straits Economic Trade and Culture Forum*, também conhecido por KMT-PCC Fórum. Esta iniciativa visa a promoção das relações no Estreito, o aumento do comércio, das interações culturais e da integração social (People's Daily, 2006; Entrevista, Wang, 2009). É uma actividade ímpar no quadro das relações bilaterais ao juntar líderes de topo do PCC, incluindo o presidente Hu Jintao com alguns empresários da elite de Taiwan como o caso de Philip Hsing-Hsiung Wei (China Airlines), Terry Gou (Foxconn) and Chang Yung-fa (Evergreen) (Wang, entrevista, 2009). Muitos dos homens de elite de negócios taiwanesa, incluindo Wang Yung-ching, da Formosa Plastics Group, e Kao Chin-yen, do gigante alimentar Uni-president, dispuseram-se em 2002 a representar a ilha nas negociações com a China de forma a quebrar o impasse entre os dois lados (Leavey, 2002). A ideia partiu depois do presidente Chen Shui-bian ter sugerido que as organizações civis pudessem negociar com a China por sua conta. A questão levantou alguma discussão nos meios académicos, muitos questionando quais as razões dos empresários se quererem envolver nas questões políticas. Jean-Yves Yao, o porta-voz da empresa Uni-president referiu que “o Sr. Kao disse que se o Governo lhe pedir ajuda ele ficaria honrado e gostava de ajudar o país, se o governo achar que é a pessoa certa” (Leavey, 2002). Naturalmente que entre os desejos destes empresários estava a vontade de abrir as ligações directas (entretanto já estabelecidas, desde 2008), incluindo comércio, transporte e correio. As relações pessoais, ou *guanxi*, interferem em diversas áreas do processo de negociação, em muitos casos desviando-se para a corrupção.

Um aspecto importante a considerar será a possibilidade dos *taishang* poderem vir a assumir responsabilidades políticas nas aldeias, nas cidades ou até na administração municipal, como já é admitido por alguns responsáveis chineses do PCC (Keng e Schubert, 2010: 306). Embora este facto ainda não passe de uma oportunidade para o futuro, a simples razão de estar a ser discutido é um avanço considerável nas relações entre dois povos necessitados de encontrar uma solução política entre si. Estas interações entre o mundo empresarial e o poder político ocorrem sobretudo ao nível local. As regiões receptoras de investimento taiwanês procuram aproveitar esta oportunidade de forma a se desenvolverem e mostrar resultados a Pequim, sendo habitual a visita de altos quadros do PCC às regiões (Chun-yi, 2010: 40-41). Foi, aliás, com o propósito de atrair investimento de Taiwan que foi criada a Zona Económica Especial de Xiamen (província de Fujian), tendo em conta não só a proximidade à ilha como o facto de 40% da população de Taiwan ser originária desta parte da China (Oliveira, 2002: 75-76). A predisposição das autoridades chinesas em estreitar relações com as associações e empresários de Taiwan concedem-lhes condições preferenciais (Chow, entrevista, 2011), o que torna esta relação muito especial. Além disso, a excessiva competitividade entre províncias e municípios faz com que os responsáveis políticos facilitem na investigação em casos de infringimentos à lei por parte dos investidores de Taiwan (Hsieng, 1998: 128-141). Em certa medida, as autoridades locais tornaram-se servis e pouco exigentes perante os investidores e empresários de Taiwan (Chun-yi, 2010: 39). O Governo de Kunshan, por exemplo, que temia a perda de importância para a vizinha Xangai, viu-se na necessidade de oferecer aos investidores

ainda maiores vantagens, entre as quais terrenos baratos e serviços governamentais. Os investidores formosinos são os mais importantes da região (cerca de 61%), estando centrados na área das novas tecnologias. As interacções entre os *taishang* e o governo de Kunshun demonstra como os governos locais usam os investidores e empresários para realizar os seus próprios interesses. Na região de Dongguan, a situação assemelha-se, embora os empresários da Formosa não tenham um peso relativamente tão elevado (cerca de 35% do total das empresas). As áreas de exploração das empresas formosinas variam, entre os brinquedos, mobiliário, plásticos e indústria leve, tendo as áreas das novas tecnologias, das indústrias bio-químicas e de certos sectores agrícolas benefícios acrescidos. O risco aqui será o de empresários chineses ou de outros países sentirem-se injustiçados face aos taiwaneses e criarem uma antipatia com estes, factor que não seria positivo para o futuro da região. A verdade é que as políticas de favorecimento aos *taishang* são sobretudo locais e não centrais, fruto da autonomia dada às políticas fiscais pelo Governo central, um facto que até serve para discutir a possibilidade de federalismo na China. De facto, interessado em atrair o investimento taiwanês, o Governo central chinês deu aos governos locais o encorajamento para interagirem com os homens de negócio da ilha, embora de forma sincronizada com as políticas nacionais. Esta condição proporcionou a passagem de um nível baixo de interacção para os diálogos institucionais juntando investidores e políticos locais (Lee, 2010: 40-41), muitas vezes através das associações de empresários taiwaneses instaladas na China e da Federação da Indústria Nacional da ROC. Esta última há muito que usa a sua capacidade de influência junto do Governo taiwanês para liberalizar as suas políticas económicas em relação à China (Kastner, 2009: 67). O facto de centrarmos a nossa observação no espaço geográfico

continental não deve ser motivo para deixarmos de salientar que também o Governo taiwanês está sob pressão dos actores do universo empresarial para seguir políticas mais liberais. Podemos até considerar que há uma certa tradição do envolvimento e influência do sector privado no processo de decisão político na Formosa. O Gabinete de Desenvolvimento Industrial do Ministério dos Assuntos Económicos de Taiwan, por exemplo, tem relações muito estreitas com as associações industriais, as quais têm um significativo poder no processo de decisão político (Ryan, 1997: 173-188). Nele são organizadas e conduzidas as eleições para as posições de liderança naquelas associações, sendo posteriormente alguns destes líderes escolhidos para as lideranças partidárias. Estas posições trazem prestígio e reconhecimento, sendo ainda os promotores de um fórum para os líderes empresariais desenvolverem ligações pessoais com os quadros oficiais (Yuan-han, 1994). Esta ‘tradição’ em Taiwan torna os empresários da ilha mais experientes a actuar nos meios políticos, cujas competências são também importantes nos diálogos na RPC.

Destacamos também os processos de socialização proporcionados pela CNT nas ‘zonas de contacto’ entre as duas comunidades. Uma grande parte dos *taishang* afirma que a grande atracção da China em relação a outros territórios é precisamente por causa das afinidades linguísticas e culturais, um factor importante para a prática comercial e para o estabelecimento de redes de *guanxi* (Hsing, 1998: 132). A par de uma dinâmica troca de presentes, existe uma forte socialização que permite que empresários e políticos na China encontrem um ambiente que minimize as barreiras políticas entre a China e Taiwan. Chega a haver casos em que mais que o presente, demonstra-se grande

sinceridade e respeito, e estabelecem-se laços de enorme lealdade. A compreensão mútua estabelece-se de forma intensa e são frequentes os casamentos de filhos de empresários da comunidade taiwanesa com filhos de políticos chineses. A verdade é que os quadros políticos oficiais e os empresários taiwaneses foram-se envolvendo gradualmente e juntamente nos negócios estabelecendo uma fronteira muito ténue entre os dois universos. Em muitos casos as relações estenderam-se à esfera pessoal, juntando famílias, refeições de confraternização e casamentos entre parentes.

Um papel igualmente importante associado aos *taishang* é o poder sociológico da cultura empresarial desenvolvida no interior das empresas originárias da ilha. As organizações são mini-sociedades que têm padrões culturais ou subculturais próprios variando de caso para caso. Eles percebem-se através do tipo de interações entre indivíduos, a linguagem usada, as imagens, os temas abordados nos diálogos e os rituais do dia-a-dia, entre outros (Morgan, 2006: 125-126). Cada empresa tem os seus próprios códigos de conduta, comportamentos e valores, que serão transmitidos à equipa de trabalho, normalmente constituída na sua maioria por indivíduos das comunidades locais. Este processo permite que sejam assimilados novos valores e comportamentos e ajuda a alterar a consciência colectiva⁸³. Ao contrário das empresas da RPC, pelo menos as mais tradicionais, as empresas taiwanesas têm mais experiência a operar em economia de mercado livre e democrática, assentes na enorme competitividade e na qualidade, entre outros factores. Estes princípios de gestão são transmitidos aos trabalhadores,

⁸³ Seguimos aqui a ideia de ‘consciência colectiva’ expressa na sociologia de Durkheim, referindo-se a uma ordem externa normativa ou facto social que obriga os membros de um grupo a comportar-se e a pensar de uma determinada forma (Abercrombie, 2006: 78).

promovendo acções de formação, desencorajando as condutas eticamente menos correctas, promovendo a higiene, a saúde, a procura da eficiência e da qualidade, a cultura da recompensa e solidariedade. Naturalmente que aqui têm um papel importante neste domínio muitas outras empresas multinacionais originárias de outros países. Não sendo exclusivo das empresas taiwanesas, nelas reside uma enorme importância como factor pedagógico, de influência e de socialização nas zonas geográficas a que já fizemos referência. Ainda assim, em muitos aspectos é a própria empresa que também se adapta ao meio envolvente, funcionando numa espécie de laboratório para a integração social entre comunidades. Ao contrário da cultura empresarial taiwanesa, de uma forma geral, as empresas continentais têm hábitos organizacionais mais pesados, muito influenciados pelo antigo modelo produtivo soviético. Alguns gestores taiwaneses que foram trabalhar para grandes empresas chinesas acabaram por sentir dificuldades de adaptação ao ‘modelo spartano’, como lhe chamou Su Xiufeng (Ma, 2007), quando este foi trabalhar para a empresa Grupo Lenovo da RPC. Segundo ele, a empresa tinha um estilo militar de gestão, “a lógica do pensamento deles é que tudo passa pela supervisão do chefe. Quando o patrão em Taiwan fala das coisas, diz as razões e mostra-te o caminho a seguir” (Ma, 2007).

Comparativamente menos conhecido mas igualmente importante é o papel circunstancial dos *taishang* como mediadores, muitas vezes exercido em eventos de organismos regionais como o Forum Boao. Nas cimeiras da APEC, por exemplo, os empresários taiwaneses entram em processos de diálogo importantes que não podendo considerar de mediação são no mínimo de intermediação. Em 2006, no encontro deste organismo em

Hanoi, Taiwan foi representada por Morris Chang, director da empresa *Taiwan Semiconductor Manufacturing Company Limited* e, em 2007, no encontro da APEC em Sidney, por Stan Shih, fundador da empresa ACER (Ho, 2007: 12). Uma vez por iniciativa própria, outras por convite de forma a representar a ilha naqueles organismos, os *taishang* estabelecem contactos diplomáticos ao mais alto nível. Trata-se do aproveitamento da enorme apetência destes actores a lidar com ambientes de pressão próprios dos climas de negociação. Cientes da sua experiência e importância o tribunal de Fuzhou (na RPC) contratou 20 empresários da ilha para servir de mediadores em casos de conflitos civis e comerciais no Estreito de Taiwan (China Daily, 2010b). Mas não só no continente como na própria ilha têm aparecido plataformas de diálogo importantes envolvendo empresários taiwaneses. Destacamos, por exemplo, a criação em Taipé da *Taiwanese Business Alliance Conference* (TBAC), já depois de criado o *Taiwan First Investment Incentive Program* (TFIIP). A primeira iniciativa promove negócios governamentais e trata do investimento ultramarino e chinês (Hsu *et al*, 2007: 36-37). A TBAC, por sua vez, é uma conferência que junta homens de negócios de muitas partes do mundo e organiza painéis de discussão sobre determinados tópicos tais como energias renováveis, turismo, tecnologia, e saúde. A iniciativa tem-se revelado de excelência no estabelecimento de diálogos que permite a troca de experiências e funcionam como um canal de diálogo com os continentais. A ideia é construir parcerias fortes na região fronteiriça e expandir os negócios. Aliás, como já fizemos referência, os primeiros contactos desenvolvidos entre representantes taiwaneses e chineses no início da década de 1980 devem muito aos empresários da ilha. Foram importantes nesta altura os contactos entre Chang Ping-chao, na sua qualidade de Presidente da Câmara de

Comércio de Taiwan e Zheng Hongye, Presidente do Conselho para a Promoção do Comércio Internacional (CCPIT) da RPC, num interessante processo de mediação informal que ocorreu em Hong Kong (Clough, 1993: 59). Foi aliás, na sequência de um conjunto de contactos confidenciais durante o final da mesma década entre representantes dos dois lados que se impulsionou a criação do SEF e da ARATS (Wachman, 2007: 7). Estes dois organismos têm resolvido uma série de problemas existentes entre os dois lados, incluindo disputas comerciais, mas que não foram tão longe como o processo de mediação Chang-Zheng realizado em Hong Kong. Os actores envolvidos nestes contactos e os resultados posteriores ficam a dever-se ao profissionalismo de alguns empresários e à vontade política em abraçar o sector privado.

Um interessante exemplo de mediação foi protagonizado por Chang Yung-fa, director do grupo Evergreen, cujo envolvimento com os quadros superiores do PCC se revelou muito estreita. No início da década de 1990 ele procurou organizar um encontro secreto entre o Presidente de Taiwan, Lee Teng-hui e o Presidente chinês, Jiang Zemin. A ideia era transportar simultaneamente cada um dos presidentes num helicóptero respectivo até um barco ancorado no meio do Estreito e fazendo-os aterrar à mesma hora de forma a simbolizar 'igualdade de soberania' (Kyodo News, 2009). Chang revelou ter contactos com a esfera mais elevada do PCC e do KMT, conseguindo um entendimento notável que poderia ter culminado num encontro de líderes entre 1993 e 1996. Infelizmente, Lee Teng-hui recuaria porque o processo de democratização já se tinha iniciado em Taiwan e ele não o queria colocar em causa (Kyodo News, 2009). Estes avanços não só revelaram o papel que alguns *taishang* podem ter em processos de mediação envolvendo elementos

dos dois Governos, como a continuada existência de dinâmicas secretas que foram interligando as duas partes. A verdade é que já em 1979, o então ministro chinês do comércio e dos negócios estrangeiros estabeleceu um grupo de trabalho para promover encontros secretos com Taiwan. Um encontro oficial entre membros da RPC e de empresários de Taiwan realizou-se em Hong Kong naquele ano (Clough, 1993: 41). Enquanto aquela cidade tem servido como uma passagem crucial para o comércio no Estreito, a RPC também estabeleceu aí uma pequena estrutura, a qual foi usada para comprar mercadorias de Taiwan. A criação de estruturas que apoiavam as transações e dinâmicas no Estreito foi aumentando. Por exemplo, o *Taiwan Compatriots Yung Feng Investment Service Center* foi criado de forma a aconselhar os investidores a operar no continente (Clough, 1993: 41).

Consideramos que os *taishang* são uma pedra muito relevante na abertura de canais de comunicação importantes para superar incompreensões e construir a confiança em ambas as comunidades. Todas estas iniciativas, que representam a dimensão MTD, serviram como uma plataforma de comunicação para a promoção de cooperação através do Estreito e, indiretamente, como forma de resolver as barreiras políticas e desenvolver a integração pacífica. A situação entre a China e Taiwan está a melhorar e a formalização de um acordo de paz aparece já no horizonte. Para além dos apelos de Hu Jintao para a assinatura de um ‘acordo de paz’ (Xinhua, 2007), também um conselheiro do presidente Ma Ying Jeou, Stephen Chen, considerou recentemente que, apesar de demorado, a assinatura de um acordo de paz será o passo seguinte (Taipei Times, 2009: 3). Enquanto isso, Pequim demonstrou uma certa tolerância na participação de Taiwan

em organismos internacionais de natureza não governamental ou em interações individuais sob regras e denominações específicas, por vezes sujeitos aos termos de acordo alcançado por ambos os lados. Enquanto a China é um membro de pleno direito como Estado soberano, a ROC pode participar em algumas organizações sob a denominação de Taipé Chinês (Hickey, 1996: 73), como fizemos referência na secção 4.2, do capítulo anterior. Um dos elementos marcantes da acção dos *taishang* é a sua pouca vontade em participar no universo político, mantendo-se em ‘voo abaixo do radar’ (Tanner, 2007: 113-141). Ainda assim, as motivações económicas mantêm-nos activos junto da esfera política chinesa e com crescente envolvimento.

Um outro elemento importante é o desenvolvimento económico. Do ponto de vista social, os *taishang* têm tido um efeito extraordinário na criação de riqueza e na estabilidade dos ambientes comunitários. Desde logo, naturalmente, aparecem associados à criação de postos de trabalho, um elemento importante numa sociedade tão populosa como a chinesa, ávida por encontrar fontes de rendimento. As empresas taiwanesas empregam um número muito significativo de trabalhadores chineses, tanto qualificados como não qualificados, contribuindo para a empregabilidade e aumento dos rendimentos. Além disso, são igualmente importantes na transferência de tecnologia e construção de redes de distribuição e de abastecimento, infra-estruturas importantes na dinamização da economia chinesa. Para se ter uma ideia, só o complexo da empresa Hon Hai em Shenzhen, construída pelo *taishang* Terry Gou, tem uma força de trabalho de 270.000 pessoas, inclui dúzias de dormitórios e habitações para empregados, tem uma força de bombeiros próprios, um hospital, piscinas, restaurantes, bancos, minimercados

e bares (Dean, 2007). Este tipo de estruturas funcionam como autênticas cidades que obrigam a novos comportamentos e experiências de vida a muitos trabalhadores vindos do interior da China. E se no início do programa de reformas o investimento taiwanês e os primeiros empresários taiwaneses foram vistos com desconfiança pelos chineses, estas novas estruturas trazem novas condições de vida e uma nova forma de olhar pelas populações locais e pelos governos regionais. As empresas taiwanesas têm um papel muito importante na obtenção de dividendos para os cofres do Estado, incluindo o pagamento de uma taxa especial por cada trabalhador recrutado fora da região de implantação. Em alguns casos ajudaram os trabalhadores a migrar e a integrar-se localmente, protegendo-os das autoridades chinesas sobre a identidade da sua proveniência.

Finalmente, damos destaque às acções de responsabilidade social seguidas pelas empresas insulares em território chinês. Trata-se de um aditivo muito positivo na imagem dos investidores da ilha junto das populações locais, uma valorização e credibilidade das empresas com reflexos ao nível do mercado. Esta é uma nova tendência ao nível da gestão empresarial, em que aparece a filantropia como uma ferramenta a ser usada na promoção da imagem ou da marca das empresas, uma estratégia que não se verificava no passado. Comprova-se este facto nas palavras do economista Milton Friedman quando num artigo de 1970 refere que a única responsabilidade social de um negócio era ‘aumentar os lucros’ (Porter e Kramer, 2002: 5-6). Naturalmente que as políticas de Responsabilidade Social das Empresas (RSE) variam de acordo com as políticas internas de cada organização, correspondendo ao tipo

de acções em que se envolvem. Em muitos casos a filantropia, mais do que ligada a objectivos sociais, deve de facto reflectir as crenças e os valores pessoais dos executivos ou funcionários. Segundo Porter e Kramer (2002: 5-6), a filantropia deve ser 'estratégica' de forma a melhorar o contexto competitivo, relançando-o com objectivos sociais e económicos, para simultaneamente melhorar o negócio da empresa a longo prazo. Isto traz benefícios sociais superiores aos fornecidos pelos dadores individuais, fundações ou até governos. No contexto sino-formosino, as iniciativas de RSE ajudam a melhorar a imagem das empresas taiwanesas na opinião pública chinesa, mas também na própria ilha, sabendo que, como já fizemos referência, nem sempre é positiva. Por vezes trespassa a ideia de que aquelas organizações apenas pretendem aproveitar-se de mão-de-obra barata e esgotar recursos da China. Por este motivo, consideramos que as iniciativas de responsabilidade social acabam por minimizar, de certa forma, os efeitos da construção de ideais e imagens negativas.

Algumas empresas formosinas oportunamente aproveitaram o terramoto em Sichuan, em Maio de 2008 para desenvolver acções daquele tipo, como o caso do grupo Foxconn a que já fizemos referência. Torna-se particularmente importante para esta empresa fazer doações depois ter aparecido nos meios de comunicação como uma organização exploradora de trabalhadores. Também outras empresas da Formosa, tais como a *Uni President*, a *Want Want Group* e a *Master Kong*, prestaram não só publicamente o seu pesar, como doaram somas significativas de fundos de apoio (China CSR, 2008). Estas acções são muito bem recebidas junto das populações e do poder local, sendo as acções publicitadas em revistas e as empresas agraciadas com distinções públicas. É

indiscutível que as empresas pretendem retirar dividendos económicos das suas iniciativas, nomeadamente através de benefícios fiscais, do prestígio, aumento das vendas e ganhos nos mercados de valores. Nos últimos anos tanto as empresas associadas a projectos de responsabilidade social, a cultura interna e o comportamento dos funcionários passaram a ser factores com influência para os investidores das bolsas. Da mesma forma, as empresas taiwanesas em conjunto com multinacionais ocidentais, costumam exercer sobre os seus fornecedores chineses pressão para que as suas unidades de produção respeitem as condições de trabalho. Estas preocupações estão muito associadas aos sectores tradicionais como os têxteis, calçado ou brinquedos. De acordo com dados recentes, cerca de 15 mil fornecedores das zonas costeiras da China aceitaram que os seus clientes supervisionassem as suas unidades de produção (CCIL, 2011). Ainda assim, importa não esquecer que muitas organizações nas suas acções de responsabilidade social estão sobretudo preocupadas com a valorização das suas organizações, o que não significa que possam ter um papel importante em apoios às populações. Existem casos onde as supervisões das empresas são na realidade ilusórias e servem apenas para influenciar a opinião dos consumidores finais.

Outro contributo importante das empresas é aquele que é dado no domínio da saúde, um serviço frequentemente inacessível a muitos chineses. A empresa Yue Yuen construiu um hospital em Dongguan e concede assistência médica não só aos seus funcionários e familiares, mas também aos habitantes locais. Além destas infra-estruturas, muitos *taishang*, sobretudo os de maior capacidade financeira, ajudam instituições locais, constroem escolas e financiam universidades representando trunfos importantes para o

projecto de desenvolvimento das regiões. Ao nível da educação, registamos que, por exemplo, a Universidade de Pequim e a Universidade de Tsinghua viram as suas instalações serem melhoradas através da construção de novos edifícios (Rigger e Reid, 2008: 77-111). Curiosamente, em sentido oposto, começam também a verificar-se acções de responsabilidade social da RPC para Taiwan. O magnata e filantropo chinês Chen Guangbiao decidiram fazer consideráveis doações, via organizações de caridade, em Taiwan. Entre as associações receptoras dos fundos encontrava-se a National Womens League e a Cruz Vermelha da ROC. Chen fez uma viagem pela ilha, tendo sido recebido por vários governos regionais, mas também sem deixar de receber opiniões críticas, incluindo algumas acusações de ‘hipocrisia’ (WantChina Times, 2011) e de autopromoção com as acções de caridade (Beijing Today, 2010), o que denota que mesmo perante actos de ajuda muitas vezes a desconfiança permanece.

5.5. Conclusão

Consideramos que a CNT tem um papel fundamental na transformação do conflito que opõe os Governos da China e de Taiwan ao construir processos de mudança que reduzem as possibilidades de confrontação. Trata-se de uma das mais expressivas e activas comunidades de negócios da região asiática cujas dinâmicas proporcionam oportunidades de melhoria de condições de vida, reforço das estruturas e anseios sociais. Confrontados com as barreiras criadas pelos antigos antagonismos políticos, foi sobretudo com o despertar da economia chinesa e a política de abertura de Deng

Xiaoping que aquela comunidade soube aproveitar a nova conjuntura. Considerado na década de 1970/80 como um dos ‘tigres asiáticos’, a ilha de Taiwan estava para a China comunista próxima do ponto de vista geográfico, mas afastada do ponto de vista político e económico. Numa primeira fase o investimento dos *taishang* entrou de forma cautelosa para as regiões de Fujian ou Guandong, operando em sectores tradicionais, como o calçado, têxteis e brinquedos, mas progressivamente alargando-se a outras regiões da China. Nesta última fase, o investimento taiwanês já aparece associado a sectores das novas tecnologias da comunicação e informação, em especial a indústria dos componentes para computadores. Apesar da expressão económica e social desta comunidade, reconhecemos também a importância de outros domínios como o cultural, académico e religioso, entre outros, como factores de socialização importantes. A verdade é que não só no panorama internacional como no espaço a que nos referimos as dinâmicas económicas num quadro muitas vezes de estratégia de *soft power* têm vindo a sobrepor-se às demais interacções, frequentemente subvertendo as próprias vontades governativas.

As dinâmicas socio-económicas desenvolvidas no Estreito de Taiwan formam um espaço de contacto, diálogo e interacção social num tipo de funcionalidade que se assemelha aos pressupostos teóricos apresentados na ‘teoria das comunicações sociais’ por Karl W. Deutsch. Esta teoria, que já abordámos anteriormente, está centrada nas interacções entre indivíduos da sociedade civil, as quais têm a capacidade de contribuir para uma maior coesão social, interdependência, intercomunicação e influência sobre o processo de decisão política. Neste último aspecto reside um dos factores fundamentais

na CNT, em especial um grupo de membros da 'elite empresarial taiwanesa' junto do poder político da RPC. As pressões junto do poder começam a sentir-se na própria ilha onde os responsáveis políticos acabam por sentir-se obrigados a ceder a muitas das exigências privadas para levantar barreiras comerciais. Por este motivo consideramos que este processo se deveu, em grande medida, a factores como a 'necessidade', a 'confiança' e a 'reciprocidade', que justificam o actual clima de cooperação bilateral. Na verdade, constata-se que a ilha tem cada vez menos apoiantes externos do seu governo, o que adensa o seu isolamento e enfraquece a sua posição internacional. Depois, os acordos de comércio livre na Ásia, incluindo a China-ASEAN, da Coreia do Sul com a Europa e os EUA, entre outros, deixam a indústria taiwanesa com maiores dificuldades ao nível comercial. Além do mais, o reeleito KMT pretende demarcar-se politicamente do PDP nas respostas às necessidades da população insular, embora o descontentamento seja também significativo pela forma apressada com que está a conduzir o processo. Naturalmente que a redução da retórica chinesa traz maior confiança às relações bilaterais, embora permaneça um enorme arsenal balístico dirigido à ilha Formosa. Tanto Pequim como Taipé olham para este processo de crescente cooperação como vantajoso para ambas as partes apesar das diferenças políticas que os separam e o facto de ambos os Governos poderem ter diferentes perspectivas sobre as vantagens a retirar do processo. A verdade é que, apesar do contexto que envolve a questão de Taiwan, esta permanece difícil, complicada e envolvida em muitos pontos de vista diferenciados. Os *taishang* aparecem numa encruzilhada de jogos de poder, em que Taipé parece procurar na deslocalização dos seus empresários uma forma de a RPC poder abrir democraticamente, ao passo que Pequim procura que aquela comunidade possa ajudar

na recuperação da soberania da ilha. Parece-nos que estes homens de negócios estão a criar laços de interdependência cada vez mais fortes e a ajudar nos diálogos entre as duas partes, mas importa salientar que nem todos olham para estas interacções como um aspecto positivo. Independentemente de qual das partes possa retirar mais dividendos, e dos contornos do futuro do conflito, parece-nos que a CNT está a ter um papel fundamental na transformação das mentalidades e na integração entre as duas partes. O que está a acontecer é que a CNT está a adensar o processo de integração (social), interdependência e comunicação para que se criem melhores condições para o processo de paz. Destacamos as dinâmicas comerciais, ao nível funcional, que incitam as pessoas a trocar e vender entre si, uma das mais antigas actividades humanas; as intermediações junto do poder político, capazes de influenciar políticas que beneficiem a integração socio-económica; os processos de socialização, mediação e acções de responsabilidade social. Não significa que os *taishang* conduzam a ilha para a integração política, nem tão pouco para a independência, mas que se criem condições para que a solução encontrada não degenere em conflito armado e que os dois povos e os dois Governos se possam entender melhor. A procura de soluções em ambientes de cordialidade é normalmente mais profícua que em ambientes de crescente hostilidade.

Capítulo VI

6. CONCLUSÕES

Apesar de não ser exclusivo do quadro da conflitualidade internacional contemporânea, verifica-se que este está muito marcado por disputas intra-estatais, de pequena dimensão, repleto de violência e assentes em debilidades estruturais. Os cenários de eclosão destes conflitos são possíveis de encontrar em todos os continentes, dos Balcãs à Ásia Central passando por toda a África. A questão fundamental é que constata-se que a forma de lidar com as situações e os intervenientes no terreno por parte dos decisores políticos se revela muitas vezes insuficiente e até contraprodutiva. Os Governos recorrem aos seus quadros oficiais e a um tipo de diplomacia presa aos requisitos formais, pouco inclusiva, que muitas vezes não chega às verdadeiras causas dos problemas e aos seus principais interlocutores. Sabemos como os comportamentos estão condicionados por normas sociais, costumes e são pouco receptivos à imposição de regras escritas que limitam a acção. Pelo contrário, tal como afirmámos no capítulo I, os Canais de Intermediação Não Governamentais pela sua informalidade e espontaneidade, permitem tipos de interacções que contribuem para o apaziguamento das tensões. Referimo-nos aos canais abertos entre indivíduos ou grupos os quais não estão sujeitos à permissão ou às regras das autoridades políticas. A descontração e espontaneidade, verificada neste tipo de interacções, assente em factores de oportunidade e não tanto de agenda, revela-se de extrema funcionalidade e eficácia. Os diálogos e contactos entre pessoas da sociedade

civil tendem a fazer desvanecer a ideia do conflito ao passo que as interações governativas muitas vezes avivam as divergências. Ainda assim, consideramos que nenhuma das dinâmicas – governamentais e não governamentais – anula a acção e os resultados da outra, bem pelo contrário, ambas funcionam como factores de transformação complementares. Assim, muitas vezes é através das intermediações não governamentais que são despoletadas oportunidades, ideias e vontades que são posteriormente aproveitadas e ajustadas pelo poder político. Além disso, sabemos que os interlocutores ou participantes nas dinâmicas do domínio não governamental, mais ou menos espontâneas, são desprovidos de meios financeiros e técnicos para actuar que apenas os Governos podem providenciar. Desta forma, num mundo cada vez mais interligado e descentralizado, cabe ainda aos Governos o principal papel no processo de tomada de decisão e apenas com o desenvolvimento de estratégias concertadas, abrangendo todos os actores envolvidos no quadro do conflito se conseguirá resultados satisfatórios.

Vivemos numa era em que as pessoas revelam aspirações de participar de forma directa no sistema de decisão político favorecendo o desenvolvimento das intermediações não governamentais. O fenómeno da globalização e as novas tecnologias de comunicação e informação têm acelerado ainda mais este processo proporcionando o aparecimento de um novo espírito libertário das populações locais. A par de uma juventude inconformada despertam as interações de pessoas para pessoas, o envolvimento de ONG em consonância com Governos e empresas privadas e uma nova diplomacia feita por cidadãos. Este novo tipo de intervencionismo envolve uma pleíade de novos actores e

dinâmicas a que Parag Khanna (2011: 1-29) classifica de ‘mega-diplomacia’, a qual parece querer recuperar um certo medievalismo assente na ascensão de novos poderes. Em certa medida até podemos afirmar que estas interacções visam a procura de micro-soluções para resolver macro-problemas, sobretudo quando aplicadas ou verificadas em contextos de conflitos de longa duração. Neste caso chamamos a atenção para um variado conjunto de iniciativas que podem contribuir para a construção da paz, incluindo simples acções do quotidiano realizadas por indivíduos, membros de famílias, vizinhos, pertencentes a clãs ou comunidades. Estas acções são habitualmente desenvolvidas sem qualquer registo ou pagamento, mas tornaram-se fundamentais no tratamento de problemáticas e no bem-estar de todos os interessados (Francis, 2010: 12). É um fenómeno que se faz sentir através dos indivíduos anónimos e da base da pirâmide social até às elites mais ou menos poderosas do domínio intelectual, político, cultural ou económico. Verifica-se, de facto, uma tendência do sistema internacional marcado por um novo quadro diplomático de conquista do poder e legitimidade numa reminiscência dos finais do século XIX, uma tradição vinda de famílias como os Perier, na França, os Baird, na Inglaterra ou, já no século XX, os Rockefeller nos EUA e os Krupp na Alemanha.

Neste quadro de elevação do indivíduo à participação e contributo na vida pública, destacamos nesta tese o domínio económico, as suas comunidades as elites empresariais (capítulo II). Este habitat do mundo dos negócios tem sido desenvolvido pela crescente desregulamentação económica e financeira internacional, o desarme de fronteiras e a abertura dos países emergentes dando ao mundo oportunidades de negócio e abrindo

novos mercados. Neste sentido ganharam preponderância estes actores no espaço internacional, adquirindo poder, influenciando Governos e alterando contextos regionais e globais. A verdade é que o mundo empresarial, devido a um conjunto alargado de maus exemplos, faz com que todo este universo apareça muito mais vezes associado à crítica que aos seus aspectos positivos. São muitas as vozes que se levantam contra os efeitos perniciosos das empresas acabando por negligenciar todos os contributos que o universo dos negócios tem dado para o apaziguamento de tensões em determinados cenários. Este talvez até seja um dos maiores desafios do sector privado, ou seja, a eliminação dos obstáculos criados pela opinião pública em relação ao seu potencial na pacificação dos contextos. Pensamos que a construção da ideia de que todo o investimento internacional e as empresas multinacionais são portadoras de maledicência tem até um efeito negativo ao não permitir que possam ser melhor aproveitadas em determinados contextos. A verdade é que apesar das dinâmicas comerciais e industriais não consigam criar igualdade de oportunidades para todos, havendo sempre excluídos do sistema, elas oferecem um conjunto variado de possibilidades às comunidades onde se instalam. Desde logo é importante não esquecer que fruto das economias de escala hoje muitos bens produzidos por grandes organizações estão disponíveis de forma muito acessível um pouco por todo o mundo. Ao mesmo tempo, a investigação industrial oferece contributos importantes para sectores como a saúde, permitindo que muitas técnicas e medicamentos cheguem a cenários com profundas debilidades estruturais. Por outro lado, a actividade comercial desenvolvida em contextos de inimizade social, divisões étnicas, religiosas ou políticas ajuda numa maior interacção, reciprocidade e confiança entre as pessoas, na construção de estados de confiança e cumplicidade.

Podemos verificar este tipo de dinâmicas em conflitos como no Sri Lanka, Guatemala ou no Congo.

Com a análise central nesta tese da ‘Questão de Taiwan’ (capítulo III), pretendemos ilustrar com um caso específico onde um CLD, marcado por uma divisão política e territorial, pudesse testemunhar movimentos, dinâmicas e interações da sociedade civil em perfeito contraste com imposições e contingências governativas. Em termos gerais, trata-se de uma herança da guerra civil chinesa, assente numa competição entre comunistas e nacionalistas pelo controlo da China, arrastada posteriormente para o contexto da Guerra Fria e que acabaria por se perpetuar até aos dias de hoje. A problemática central continua difícil de resolver, havendo na ilha uma clara divisão entre os partidários da independência, da permanência do *status quo* e da independência. Estes pontos de vista diversificados ficaram expressos de forma muito clara nas entrevistas que conduzimos, divididas entre os mais conformistas em relação ao poder da RPC nos destinos da ilha, e os mais inconformadas com a possibilidade de qualquer integração no território do gigante asiático. Independentemente destas perspectivas diferenciadas, têm aumentado as interações entre as pessoas, grupos e diálogos entre representantes dos dois governos. Em parte este fenómeno é estimulado pela proximidade cultural e linguística, que facilita a realização de exposições e outras actividades culturais, eventos desportivos e académicos. O quadro político instalado na ilha desde 2008 com a chegada ao Governo de Ma Ying-jeou, recolocando no poder o histórico KMT, favoreceu ainda mais estas dinâmicas, tendo resultado um vasto conjunto de acordos e a eliminação de barreiras físicas entre os dois povos. Ma desvia-se claramente da política da

confrontação do seu antecessor, impondo uma nova tendência para a cooperação, contribuindo para a confiança mútua entre os dois povos e respectivos Governos. No nosso entendimento está criado um contexto de crescente confiança, tolerância, interdependência e cumplicidade que favorece a procura de soluções pacíficas para o futuro.

Da vasta gama de contactos e diálogos possíveis de testemunhar no Estreito de Taiwan, destacámos neste trabalho aqueles que em nosso entender têm um papel mais activo, estimulante e influente ao nível das interacções sociais: a actividade comercial e industrial dos empresários taiwaneses a operar na RPC. Em causa estão os velhos pressupostos liberais que afirmam que as trocas comerciais e a integração económica podem funcionar como um factor de progressivo apaziguamento de tensões. Desde meados da década de 1980 que entre os dois territórios, de forma directa ou indirecta, se verificou um intenso dinamismo de negócios naquela região. Até então não só os negócios estavam proibidos como não havia qualquer tipo de intercâmbio cultural, académico, jornalístico, desportivo ou científico entre as partes. Conhecidos por *taishang*, aqueles empresários não só foram importantes no processo gradual de abertura como posteriormente seriam os principais estimuladores para uma continuada interacção social e económica no Estreito. Este facto não só impulsionou novos fluxos humanos e financeiros, como proporcionou contactos ao mais alto nível entre as elites empresariais e as associações que os representam. Embora julgados por algumas facções como sendo uma carta a ser usada por Pequim, a verdade é que no nosso entendimento tratam-se mais de um ‘activo’ de soma dupla que proporciona, por um lado, ganhos económicos

consideráveis à RPC, incluindo a atracção de investimento estrangeiro, ao passo que a ROC consegue maior espaço internacional e a afirmação do seu modelo de crescimento através destas dinâmicas. De facto, tal como afirmámos no capítulo IV, a situação da ilha no sistema internacional permanece fragilizada, sendo reconhecida apenas por um grupo pequeno de países. É sobretudo através de escritórios de representação e da sua economia de sucesso que Taiwan vai conseguindo sobreviver diplomaticamente no espaço internacional. Ao mesmo tempo, o programa de reformas e abertura chinês foi a condição básica necessária para estimular uma comunidade de negócios ávida de ganhar maior competitividade através da redução de custos e novas oportunidades de mercado.

Consideramos nesta tese que a acção dos *taishang* tem um papel fundamental na abertura de canais de intermediação importantes para a transformação do conflito sino-formosino (capítulo V). Desde logo, as dinâmicas comunicacionais e os contactos proporcionados pela actividade mercantil do dia-a-dia nas ‘zonas de contacto’ contribuem para um melhor conhecimento entre os dois povos, a eliminação de desconfianças e imagens desvirtuadas para além das motivações do próprio negócio. As acções de dar e receber são sempre um factor de aproximação que geram e reagem a estímulos como a confiança e a reciprocidade dos ganhos. Quanto maior foi a interacção e interdependência, maior será o grau de segurança, contribuindo decisivamente para a construção de uma ‘paz positiva’. Além disso, são também importantes os diálogos dos *taishang* com os membros do PCC, uma fonte inesgotável de oportunidades que vão da reclamação de condições para a comunidade à aplicação de leis que beneficiem a integração social e económica no Estreito. A CNT não só foi usando o seu poder junto

da esfera governamental taiwanesa, numa cumplicidade histórica que fez reverter para o domínio empresarial muitos benefícios, como se faz sentir também progressivamente nos meios políticos da RPC. Ao mesmo tempo, são de extrema importância os esforços de alguns *taishang*, principalmente aqueles ligados às elites empresariais e ao desenvolvimento de processos de mediação. Muitos são os eventos onde podemos encontrar homens de negócios da Formosa como interlocutores, vozes activas na defesa da paz e mediação entre representantes ou membros da ilha. Muitas vezes são os próprios empresários que funcionam como representantes políticos da ilha no exterior, como aconteceu por diversas vezes nas cimeiras da APEC. Não menos importante é a ajuda ao desenvolvimento e outras acções de responsabilidade social, bem como das oportunidades criadas aos cidadãos chineses, a melhoria das condições de vida e a construção de infra-estruturas. Todas estas actividades têm um papel fundamental na mudança das mentalidades, no aumento das comunicações sociais, na melhoria das condições de vida, na confiança e na transformação das percepções, contribuindo para uma maior integração entre as duas partes. Ainda assim, importa salientar que estas intermediações, sendo de facto de crescente importância, podem não necessariamente conduzir a uma transformação do conflito de forma directa. Elas proporcionam condições necessárias para uma maior integração da CNT, um melhor entendimento político entre os dois Governos, uma pressão para uma crescente abertura e melhoria das condições de vida, mas estão condicionadas por alguns factores externos. Neste sentido, consideramos o papel dos *taishang* como fundamental embora possam não ser determinantes, pelo facto de dependerem de factores como a amplitude (inclusão) do processo de integração económica, o comportamento da economia da ilha e a evolução

política e económica da RPC, entre outros. Certo será que os empresários de Taiwan vão continuar a defender os seus interesses individuais, acabando por contribuir de forma indirecta para o interesse comum, através de uma espécie de ‘mão invisível’ para a paz.

7. Bibliografia

Abercrombie, Nicholas *et al* (2006) *The Penguin Dictionary of Sociology*. Londres: Penguin Books.

Acharya, Amitav (2001) *Constructing a security community in Southeast Asia: ASEAN and the problem of Regional Order*. Nova Iorque: Routledge.

Agustin, St; Schaff, P (2004) *St. Augustin on the Holy Trinity, Doctrinal Treatises and Moral Treatises (1886): vol.3 (Nicene and Post-Nicene Fathers of the Christian Church)*, part 3. Whitefish: Kessinger Publishing.

Adams, Phillip (2004) *Late Night Live* (programa de rádio), ABC – Radio National, <http://www.abc.net.au/rn/latenightlive/stories/2004/1136848.htm> [8 de Agosto de 2010]

Agmael, Antoine van (2007) *The Emerging Markets Century – How a New Breed of World-Class Companies is Overtaking the World*. Londres: Free Press.

Alevy, Daniel I. *et al* (1974) “Rationale, Research, and Role Relations in the Stirling Workshop” in *Journal of Conflict Resolution*, 18, 276-284.

Allemand, Sylvian; Borbalan, Jean-Claude Ruano (2002) *A Mundialização*. Lisboa: Editorial Inquérito.

Alpher, David G.; Borris, Eileen R. (2004) “Markets and Peace – Common Visions, Common Bridges”, *Institute for Multi-Track Diplomacy*, 1-40.

Amaral, Freitas do (1984) “Estado” in *Polis. Enciclopédia Verbo da Sociedade e do Estado*, vol II. Lisboa: Editorial Verbo, 1126-1177.

Anheier, Helmut K.; List, Regina A. (2006) *A Dictionary of Civil Society, Philanthropy and the Non-Profit Sector*. Londres: Routledge.

Arthur, Gordon (2011) “Taiwan: Island Defence”, *Asian Military Review*, vol. 19 (5), July-Aug, 48-53.

ASEAN Regional Forum (2009) *Annual Security Outlook 2009*, <http://www.aseanregionalforum.org/PublicLibrary/Publications/AnnualSecurityOutlook2009/tabid/327/Default.aspx> [4 de Junho de 2010]..

Asia News (2010) “Sideline “Chat” to Mend Ties Between China and Japan”, [:http://www.asianews.it/view4print.php?l=en&art=19667](http://www.asianews.it/view4print.php?l=en&art=19667) [24 de Julho de 2011].

- Asia Times (2002) “Taiwan expats keep low profile in Shanghai”, <http://www.atimes.com/atimes/China/DI06Ad03.html> [10 de Agosto de 2011].
- Azar, Edward (2003) “Protracted Social Conflicts and Second Track Diplomacy” in Davies, John; Kaufman, Edward (eds.) *Second Track/Citizens Diplomacy – Concepts and Techniques for Conflict Transformation*. Oxford: Rowman & Littlefield Publishers, 15-30.
- Badie, Bertrand (2000) *The Imported State: the Westernization of the Political Order*. Stanford: Stanford University Press.
- Baiges, Victor Méndez (2008) “A Mão Invisível – O Autogoverno do Mercado”, in *Adam Smith – Vida, Pensamento e Obra*. Lisboa: Público/Planeta de Agostini, 182-183.
- Baldwin, Clive (2010) “O Desacordo de Dayton: Como a Comunidade Internacional Falhou na Bósnia” in *Foreign Policy* (Edição Portuguesa), nº 15, Abril/Maio, 19.
- Ball, Desmond *et al* (2006) “Track 2 Security Dialogue in the Asia” *Asia Security*, vol. 3 (1), 174-188.
- Bangasser, Paul (2000) *The ILO and the Informal Sector: an Institutional History*. Geneva: International Labour Organization Office.
- Behrendt, Sven; Khanna, Parag (2003) “Risky Business: Geopolitics and the Global Corporation” *Strategy + Business*. London: booz&co. <http://www.strategy-business.com/media/file/03308.pdf> [5 de Janeiro de 2009].
- Beijing Review (1996) “Policy on Taiwan Hard and Fast”, *Beijing Review*, Abril 1-7, 4.
- Beijing Today (2010) “Chen Guangbiao’s Show – Top Philanthropist Criticized for Seeking Publicity”, 1 de Fevereiro, <http://www.beijingtoday.com.cn/debate/chen-guangbiaos-show-top-philanthropist-criticized-for-seeking-publicity> [21 de Julho de 2011].
- Bell, Daniel (1977) The Future World Disorder: The Structural Context of Crises. *Foreign Policy*, 27, 109-135.
- Bell, Daniel A. (2008) *China’s New Confucianism – Politics and Everyday Life in a Changing Society*. New Jersey: Princeton University Press.
- Bennis, Warren G.; Shepard, Herbert A. (1956) “A Theory of Group Development” *Human Relations*, 9, 415-437.
- Berger, Suzanne (2005) *A Competitividade e as Novas Fronteiras da Economia – Como Respondem as Empresas aos Desafios da Globalização*. Barcarena: Editorial Presença.

- Berridge, G. R. (2002) *Diplomacy – Theory and Practice*. Nova Iorque: Palgrave.
- Berridge, G. R; James, Alan (2003) *Dictionary of Diplomacy*. Nova Iorque: Palgrave Macmillan.
- Beukel, Erik (2008) *ASEAN and ARF in East Asia's security architecture: The Role of Norms and Powers*. Copenhagen: Danish Institute for International Studies.
- Bhagwati, Jagdish (2004) *In Defense of Globalization*. Oxford: University Press.
- Blake, Robert *et al* (1964) *Managing Intergroup Conflict in Industry*. Houston: Gulf Publications.
- Boeke, Jan (1953) *Economics and Economic Policy of Dual Societies, as Exemplified by Indonésia*. Haarlem: Tjeenk Willnik.
- Boergers, Mary (1998) "Training for Peacemaking: Track 1½ Diplomacy in Northern Ireland" in Smock, David (ed.) *Private peacemaking: USIP-assisted peacemaking projects of nonprofit organizations*, vol. 31, ed. 20, 26-29.
- BP (2011) "BP's Educational Initiatives in Azerbaijan", <http://www.bp.com/genericarticle.do?categoryId=9006615&contentId=7062451> [17 de Julho de 2011].
- Bremmer, Ian (2011) "China Taiwan Relations – Steady as She Goes" *Comparative Connections*, May, 1- 10.
- (2006) *The J Curve – A New Way to Understand Why Nations Rise and Fall*. Londres: Simon & Schuster.
- Brown, David G. (2010) "Thinking about a Future DPP Government" in *PacNet*, nº 13. Honulu: Pacific Forum CSIS <http://csis.org/files/publication/pac1013.pdf> [26 de Maio de 2010].
- Brown, Kerry *et al* (2010) *Investment Across the Taiwan Strait – How Taiwan's Relationship with China Affects its Position in the Global Economy*. Londres: Chatham House.
- Brzezinski, Zbigniew; Mearsheimer, John J. (2005) "Clash of the Titans" *Foreign Policy*, http://www.foreignpolicy.com/story/cms.php?story_id=2740 [15 de Maio de 2008]
- Brzezinski, Zbigniew (2001) *The Geostrategic Triad: Living with China, Europe, and Russia*. Washington: Center for Statregic and International Studies.

Buderi, Robert; Huang, Gregory T. (2006) *Guanxi (The Art of Relationships) – Microsoft, China, and Bill Gates’s Plan to Win the Road Ahead*. Londres: Simon & Schuster.

Bull, Hedley (2002) *The Anarchical Society*. Nova Iorque: Palgrave.

Bureau of Foreign Trade (2009). Directorate General of Customs, Ministry of Finance, ROC 2009 <http://eweb.trade.gov.tw/kmi.asp?xdurl=kmif.asp&cat=CAT597> [19 de Agosto de 2009].

Bureau of Foreign Trade (2011) “The Bilateral Trade between Taiwan and China”, Ministry of Economic Affairs, R.O.C., http://ekm92.trade.gov.tw/BOFT/web/report_detail.jsp?data_base_id=DB011&category_id=CAT1530&report_id=203925 [24 de Julho de 2011].

Burr, William (Ed.) (2002) *The Beijing-Washington Back-Channel and Henry Kissinger Secret Trip to China. National Security Archive Electronic Briefing Book*, nº 22, February 27, <http://www.gwu.edu/~nsarchiv/NSAEBB/NSAEBB66/> [5 de Março de 2011].

Burton, John W. (1972) *World Society*. Cambridge: Cambridge University Press.

————— (1969) *Conflict & Communication: The Use of Controlled Communication in International Relations*. Nova Iorque: Free Press.

Bush, Richard C. (2005) *Untying the Knot – Making Peace in the Taiwan Strait*. Washington: Brookings Institution Press.

Bush III, Richard C (2010) “China-Taiwan: Recent Economic, Political, and Military Developments Across the Strait, and Implications for the United States”, *The Brookings Institution*, http://www.brookings.edu/testimony/2010/0318_china_economy_bush.aspx [25 de Maio 2010].

Campbell, Heather (ed.) (2010) *The Britannica Guide to Political and Social Movements that Changed the Modern World*. Nova Iorque: Rosen Educational Services.

Cantillon, Richard (1959) *Essai sur la Nature du Commerce en Général*. Londres : Frank Cass and Co.

Cargill (2008), “Cargill China Wins U.S. State Department Award for Corporate Excellence” <http://www.cargill.com.cn/china/en/home/news/NA3002719.jsp> [16 de Julho de 2011].

Carnegie Commission on the Prevention of Deadly Conflict (1998) *Preventing Deadly Conflict*. Nova Iorque: Carnegie Corp New York.

Carneiro, Armando Teixeira (2007) “Modelo Geopolítico Reticular: A Propósito de um Novo Modelo Geopolítico sobre o Ciberspaço” *Geopolítica* 1, 145-169.

Carriço, Alexandre (2006) *De Cima da Grande Muralha*. Lisboa: Prefácio.

Carroll, Archie B (1991) “The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders” *Business Horizons*, 225-235.

Carta das Nações Unidas (1945) *Centro de Informação das Nações Unidas em Portugal*. http://www.fd.uc.pt/hrc/enciclopedia/onu/textos_onu/cnu.pdf [14 Dezembro de 2009].

Carter Center (2011), <http://www.cartercenter.org/index.html> [15 de Julho de 2011].

Castell, Manuel (2010) *The Rise of the Network Society: The Information Age: Economy, Society, and Culture, vol 1*. West Sussex: Wiley-Blackwell.

————— (2003) *The Power of Identity*. Oxford: Blackwell Publishing.

Cauquelin, Josiane (2004) *The Aborigines of Taiwan: The Puyuma - from Headhunting to the Modern World*. London: Routledge.

Cavusgil, Tamer *et al* (2002) *Doing Business in Emerging Markets: Entry and Negotiation Strategies*. Londres: Sage Publications.

CBC Radio Canada (1973) “The Montreal Olympics: The Summer Games of '76: The Taiwan Controversy”, *CBC Digital Archives*, <http://archives.cbc.ca/sports/olympics/topics/1316-7921/> [4 de Agosto de 2011].

CCET – Câmara de Comércio Europeia de Taipé (2011) “Prospects for cross-Strait banking”, http://www.ecct.com.tw/index.php?option=com_content&task=view&id=754&Itemid=58 [9 de Agosto de 2011].

CCIL - csrCommunity International Limited (2011), <http://eng.csrcommunity.com/front/bin/home.phtml> [16 de Maio de 2011].

Centers for Disease Control (2011), <http://www.cdc.gov.tw/mp.asp?mp=5> [4 de Julho de 2011].

Chakrabarti, Shantanu (2003) “The Relevance of Track II Diplomacy in South Asia” *International Studies* 40 (3), 265-276.

Chan, Gerald (2004) "Diplomacy Across the Taiwan Strait: From Competition to Cooperation?" *East Asia*, vol. 21 (1), 24-39.

Chatterjee, Partha (1993) *The Nation and Its Fragments: Colonial and Postcolonial Histories*. New Jersey: Princeton University Press.

Chen, Lung Chu (1997) "Prospects for Taiwan's Membership in the United States" in Yang, Maysing H.; Kau, Ying-Mao (eds.) *Taiwan's Expanding Role in the International arena*. Nova Iorque: M.E. Sharpe, 3-12.

Cheng, Tun-jen (2001) "Transforming Taiwan's Economic Structure in the 20th Century" in Edmonds, Richard Louis; Goldstein, Steven. M. (eds.) *Taiwan in the Twentieth Century: A Retrospective View*. Cambridge: Cambridge University Press, 19-36.

Chen, Xiangming (1994) "The New Spatial Division of Labor and Commodity Chains in the Greater South China Economic Region" in Gereffi, Gary; Korzeniewicz, Miguel (eds.) *Commodity Chains and Global Capitalism*. Londres: Praeger.

Chigas, Diana (2005) "Negotiating Intractable Conflicts: The Contribution of Unofficial Intermediaries" in Crocker, Chester A. *et al* (eds.) *Grasping the Nettle: Analyzing Cases of Intractable Conflict*. Washington: US Institute of Peace Press, 123-160.

————— (2003) "'Track II (Citizen) Diplomacy' Beyond Intractability" University of Colorado, *Boulder*, http://www.beyondintractability.org/essay/track2_diplomacy/ [28 de Junho de 2010].

China CSR (2008) "Foxconn Donates RMB60 Million To Sichuan", <http://www.chinacsr.com/en/2008/05/16/2345-foxconn-donates-rmb60-million-to-sichuan/> [17 de Maio de 2011].

China Daily (2011a) "Caution as Economy Overtakes Japan's", http://www.chinadaily.com.cn/china/2011-02/15/content_12008677.htm [26 de Julho de 2011].

————— (2011b) "China Dismisses Pentagon Report, Cites Commitment Global Peace", vol. 31, nº 9772, 7.

————— (2011c) "Cross-Straits Tourism to Get Big Boost", 7 de Setembro, 5.

————— (2011d) "170k Taiwan residents live on Chinese mainland", http://www.chinadaily.com.cn/china/2011-04/29/content_12420936.htm [22 de Julho de 2011].

_____ (2010a) “Another Foxconn Suicide After boss apologizes”, http://www.chinadaily.com.cn/china/2010-05/27/content_9897080.htm [30 de Agosto de 2011].

_____ (2010b), “Fuzhou Middle-Level Court Employs 20 Taiwanese as Guest Mediators”, in <http://www.whatsonxiamen.com/news12187.html> [22 de Julho de 2011].

_____ (2008) “China’s Dependence on Foreign Trade Tops 60%”, http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2008-08/05/content_6905773.htm [21 de Julho de 2011].

_____ (2004) “A Critique of Dick Cheney's Speech at Fudan University”, <http://bbs.chinadaily.com.cn/viewthread.php?tid=80374> [23 de Julho de 2011].

China Internet Information Center (2011) “China Mapping Out the 11th Five-Year Development Guidelines”, <http://www.china.org.cn/english/features/guideline/156529.htm> [24 de Julho de 2011].

China Post (2011a) “Stained Red – China Infiltrates Taiwanese Media”, <http://www.chinapost.com.tw/commentary/the-china-post/special-to-the-china-post/2011/05/16/302561/Stained-Red.htm> [21 de Julho de 2011].

_____ (2011b) “New Sectors Open to Chinese Investors”, <http://www.chinapost.com.tw/taiwan/national/national-news/2011/03/03/293177/New-sectors.htm> [3 de Março de 2011].

_____ (2008) “Taiwan and China in ‘special relations’: Ma”, <http://www.chinapost.com.tw/taiwan/china-taiwan%20relations/2008/09/04/173082/Taiwan-and.htm> [30 de Julho de 2011].

Chu, Yun-han; Nathan, Andrew J (2007) “Seizing the Oportunity for Change in the Taiwan Strait” *The Washington Quarterly* 31 (1), 77-91.

Chyungly, Lee (2005) "Conflict Prevention in Northeast Asia: Theoretical and Conceptual Reflections," in Swanström, Niklas (ed.) *Conflict Prevention and Conflict Management in Northeast Asia*. Uppsala/Washington: Central Asia Caucasus Institute & Silk Road Studies program. Central Asia-Caucasus Institute & Silk Road Studies Program – A Joint Transatlantic Research and Policy Center, 51-68.

CIA – Central Intelligence Agency (1971) “Peking- Taipei Contacts: The Question of a Possible ‘Chinese Solution’ *Intelligence Report*, <http://www.foia.cia.gov/CPE/POLO/polo-34.pdf> [29 de Dezembro de 2010].

Clausewitz, Carl von (2008) *On War – A Modern Military Classic*. Radford: Wilder Publications.

————— (1968) *On War*. Londres: Plain Label Books.

Clements, Jonathan (2005) *Coxinga and the Fall of the Ming Dynasty*. Gloucestershire: Sutton Publishing.

Clough, Ralph N. (1999) *Cooperation or Conflict in the Taiwan Strait?* Oxford: Rowman & Littlefield.

————— (1993) *Reaching Across the Taiwan Strait – People-to-People Diplomacy*. Oxford: Westview Press.

Conflict Barometer (2010) Heidelberg Institute for International Conflict Research, 1-92.

Congresso Nacional Popular (2005) “Anti-Secession Law”, Database of Laws and Regulations, http://www.npc.gov.cn/englishnpc/Law/2007-12/13/content_1384099.htm [19 de Julho de 2011].

Conselho de Estado da RPC (1993) “The One-China Principle and the Taiwan Issue”, <http://www.china.org.cn/english/7956.htm> [24 de Setembro de 2011].

Constant, Benjamin (1816) “The Liberty of Ancients Compared with that of Moderns”, Cambridge University, <http://www.uark.edu/depts/comminfo/cambridge/ancients.html> [8 de Dezembro de 2007].

Convenção de Montevidéu sobre os Direitos e os Deveres dos Estados (1933), Taiwan Documents Project, <http://www.taiwandocuments.org/montevideo01.htm> [15 de Setembro de 2011].

Cook, Karen S. *et al* (2005) *Cooperation without Trust?* Nova Iorque: Russel Sage Foundation.

Copper, John F. (2006) *Playing with Fire – The Looming War with China over Taiwan*. Londres: Praeger Security International.

Cravinho, João Gomes (2006) *Visões do Mundo – As Relações Internacionais e o Mundo Contemporâneo*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.

CRS – Report for Congress (2009) “Taiwan: Major U.S. Arms Sales Since 1990”, Congressional Research Service, 1-61.

Cunha, Luís (2008) *China – Cooperação e Conflito na Questão de Taiwan*. Lisboa: Prefácio.

Cuthbert, Randall (2005) “North Korea – The Potential Application of Multi-Track Diplomacy to Conflict Resolution and Peace Building”, Institute for Multi-Track Diplomacy, 1-56.

Coissoró, Narana (2007) “A Ajuda da China a Angola: Os Possíveis Riscos” *Daxiyangguo* - Revista Portuguesa de Estudos Asiáticos, 12, 3-10.

Conflict Barometer (2009) Heidelberg Institute for International Conflict Research. http://hiik.de/en/konfliktbarometer/pdf/ConflictBarometer_2008.pdf [9 de Junho de 2010].

Curtin, Philip D. (2002) *Cross-Cultural Trade in World History*. Cambridge: Cambridge University Press.

Dandelion, Pink (2008) *The Quakers - A Very Short Introduction*. Oxford: Oxford University Press.

David, Charles-Philippe (2001) *A Guerra e a Paz – Abordagens Contemporâneas da Segurança e da Estratégia*. Lisboa: Instituto Piaget.

Davies, John; Edward Kaufman (eds.) (2003) *Second Track/Citizens Diplomacy – Concepts and Techniques for Conflict Transformation*. Oxford: Rowman & Littlefield Publishers.

Davidson, D. William; Joseph, Montville V. (1981) “Foreign Policy According to Freud” *Foreign Policy*, nº 45, Winter, 145-147.

Defarges, Philippe Moreau (1997) *As Relações Internacionais desde 1945*. Lisboa: Gradiva.

Deane, Andrew Herbert (1963) *The Political and Social Ideas of Saint Augustine*. Nova Iorque: Columbia University Press.

Dean, Jason (2007) “The Forbidden City of Terry Gou”, *The Wall Street Journal*, August 11, <http://online.wsj.com/article/SB118677584137994489.html> [6 de Abril de 2010].

Deng, Xiaogang; Zhang, Lening (2009) “China’s Cultural Exports and its Growing Cultural Power in the World”. In Mingjiang Li (ed.) *Soft Power China’s Emerging Strategy in International Politics*. Plymouth: Lexington Books, 143-162.

Deng Xiaoping (1994) *Selected Works of Deng Xiaoping – Vol. I (1938-1965), Vol. II (1975-1982), Vol. III (1982-1992)*. Beijing: Foreign Languages Press.

Departamento de Defesa dos EUA (2011) “Annual Report to Congress: Military and Security Development Involving the People’s Republic of China”, *Office of the Secretary of Defence*, 1-94.

Departamento de Educação dos EUA (2011) “Fulbright Program”, <http://www2.ed.gov/programs/iegpsgpa/index.html> [19 de Setembro de 2011].

Departamento de Estado dos EUA (2010) “The Secretary of State's Award for Corporate Excellence”, <http://www.state.gov/e/eeb/ace/> [27 de Julho de 2010].

————— (2009) “CSR Report”,

————— (1949) *United States Relations with China: With Special Reference to the Period 1944-1949*. Washington: Reprint Services Corporation.

Departamento de Justiça dos EUA (2010) Report of the Attorney General to the Congress of the United States on the Administration of the Foreign Agents Registration Act, 30 de Junho, <http://www.fara.gov/reports/June30-2010.pdf> [22 de Julho de 2011].

Deutsch Bank (2011) “Asian Deutschbankers help Peace in Ethiopia”, http://www.db.com/csr/en/corporate_volunteering/asian_deutschbankers_help_peace_in_ethiopia.html#print [26 de Julho de 2011].

Deutsch, Karl W. (2006) *Political Community at the International Level*. Salt Lake: Aardvark Global.

————— (1953) *Nationalism and Social Communication: An Inquiry into the Foundations of Nationality*. Cambridge: The Technology Press of MIT.

Diamond, Louise; McDonald, John W. (1996) *Multi-Track Diplomacy: A Systems Approach to Peace*. West Hartford: Kumarian Press.

Diário do Povo (2010) “China, Japan and South Korea in Free Trade Talks”, <http://english.peopledaily.com.cn/90001/90778/90858/90863/6995858.html> [24 de Julho de 2011].

————— (2006) “CPC and KMT to hold economic and trade forum in Beijing”: http://english.peopledaily.com.cn/200603/23/eng20060323_252687.html [22 de Janeiro de 2011].

————— (2005) “Anti-Secession Law”, http://english.peopledaily.com.cn/200503/14/eng20050314_176746.html [24 de Setembro de 2011].

Dias, João Pedro (1995) “Introdução ao Estudo dos Elementos e dos Fins do Estado” in *Estudos Aveirenses*, nº 4, 9-24.

Dittmer, Lowell (2000) “Informal Politics Among the Chinese Communist Party Elite” in Dittmer, Lowell *et al* (eds.), *Informal Politics in East Asia*. Cambridge: Cambridge University Press, 106-140.

Dixon, Martin (2007) *Textbook on International Law*. Oxford: Oxford University Press.

Dobb, Leonard W. (1993) *Intervention Guide and Perils*. New Haven: Yale University Press,

Donaher, Kevin; Mark, Jason (2009) *Insurrection – Citizen Challenges to Corporate Power*. London: Routledge.

Dosch, Jörn (2008) “Sovereignty Rules; Human Security, Civil Society, and The Limits of Liberal Reform” in Emmerson, Donald K. (ed.) *Hard Choices – Security, Democracy and Regionalism in Southeast Asia*. Baltimore: The Walter H. Shorenstein Asia-Pacific Research Center.

Drège, Jean-Pierre (1992) *Marco Polo e a Rota da Seda*. Lisboa: Civilização/Círculo de Leitores.

Druckman, Daniel (1997) “Negotiating in the International Context” in Zartman, William L.; Rasmussen, J. Lewis (eds.) *Peacemaking in International Conflict – Methods & Techniques*. Washington: United States Institute of Peace Press, 111-162.

Duffield, Mark (2006) “Human Security: linking development and security in an age of terror” in S. Klingebiel, 2006. *New Interfaces between Security and Development: Changing Concepts and Approaches*, German Development Institute, 11-38.

————— (2005) “Governing the Borderlands: Decoding the Power Aid” in Wilkinson, Rorden (ed.) *The Global Governance Reader*. New York: Routledge.

————— (2001) *Global Governance and the New Wars*. London: Zed Books.

Dumas, Lloyd J. (2006) “An Economic Approach to Peacemaking and Peacekeeping” *The Economics of Peace and Security Journal*, Vol. 1(2), 7-12.

Dumbaugh, Kerry (2007) “Taiwan: Recent Developments and U.S. Policy Choices”, *CRS Report For Congress*, <http://fpc.state.gov/documents/organization/94101.pdf> [23 de Julho de 2011].

Durkheim, Émile (1964) *The Division of Labor in Society*. New York: Collier-Macmillan.

Elhauge, Einer (2005) “Sacrificing Corporate Profits in the Public Interest” in *New York University Law Review*, vol 80, 102-229.

Eloff, Theuns (2005) “South African Business and the Transition to Peace and Democracy” in Tongerin, Paul van (ed) (2005) *People Building Peace – Successful Stories of Civil Society* (Online publication) (Utrecht: European Centre for Conflict Prevention), <http://www.peoplebuildingpeace.org/thestories/index.php> [15 de Maio de 2010].

Embaixada da RPC nos EUA (2007) “U.S. opposes Taiwan referendum bid for UN membership”, <http://www.china-embassy.org/eng/zt/twwt/t331978.htm> [23 de Julho de 2011].

Emmers, Ralf (2003) *Cooperative security and the balance of power in ASEAN and ARF*. London: Routledge.

Epoch Times (2007) “Chinese Communist Regime Admits Use of Anti-Satellite Missile”, <http://en.epochtimes.com/tools/printer.asp?id=50890> [20 de Julho de 2011].

Estatísticas Nacionais da ROC (2011) “National Wealth Statistics”, <http://eng.stat.gov.tw/mp.asp?mp=5> [7 de Setembro de 2011].

Epstein, Edward Jay (1999) *Dossier: The Secret History of Armand Hammer*. New York: Carroll and Graf.

EUA - Estados Unidos da América; ROC - República da China; UK - Reino Unido (1943) “Declaração do Cairo: Comunicado à Imprensa”.

EUA, RPC (1982) “Joint Communiqué of the United States of America and the People's Republic of China (the 1982 Communiqué)”, American Institute in Taiwan, <http://www.ait.org.tw/en/us-joint-communicue-1982.html> [19 de Julho de 2011].

————— (1972) “Shanghai Communiqué”, *Taiwan Documents Project*, <http://www.taiwandocuments.org/communiqu01.htm> [26 de Outubro de 2009].

Evans, Gareth (1998) “Preventive Action and Conflict Resolution”, in Otunnu, Olara A.; Doyle, Michael W. (eds.) *Peacemaking and Peacekeeping for the New Century*. Maryland: Rowman & Little Publishers, 61-87.

Faison, Seth (1996) “China Says Taiwan Election Shows That Voters Oppose Separation From the Mainland”, *The New York Times*, 24 de Março, <http://www.nytimes.com/1996/03/24/world/china-says-taiwan-election-shows-that-voters-oppose-separation-fromthe-mainland.html> [19 de Julho de 2011].

Famula, Kristin; Florez, Gustavo (2006) "How to Build Peace Networks", *European Peace University Research Paper Issues* 02/06. Stantschlaining: European Peace University, 1-30.

Fell, Dafydd (2010) "Taiwan's Democracy: Towards a Liberal Democracy or Authoritarianism?" *Journal of Current Chinese Affairs* , 39, 2, 187-201.

————— (2007) "Democracy on the Rocks: Taiwan's Troubled Political System Since 2000" *Harvard Asia Pacific Review*, 9 (1), 21-25.

————— (2005) *Party Politics in Taiwan: Party Change and the Democratic Evolution of Taiwan, 1991-2004*. London: Routledge.

Ferreira, Eduardo de Sousa *et al* (1997) *Hermes Revelado – Lições de Comércio Internacional*. Lisboa: McGraw-Hill.

Fieser, Ezra (2011) "Why is China spending billions in the Caribbean?" *Global Post*, Caribbean? <http://www.globalpost.com/dispatch/news/regions/americas/110325/china-caribbean-investment-tourism> [23de Abril de 2010].

Fisher, Ronald J. (2005) *Paving the Way – Contributions of Interactive Conflict Resolution to Peacemaking*. Lanham: Lexington Books.

————— (2003) "Historical Mapping of the Field of Interactive Conflict Resolution" in Davies, John; Kaufman, Edward (eds.) *Second Track/Citizens Diplomacy – Concepts and Techniques for Conflict Transformation*. Oxford: Rowman & Littlefield Publishers, 61-77.

————— (1997) "Interactive Conflict Resolution" in Zartman, I. William; Rasmussen, J. Lewis (eds.) *Peacemaking in International Conflict – Methods & Techniques*. Washington: United States Institute of Peace Press, 239-272.

Fletcher, M.D. (1997) "Australian-Taiwanese Relations" in Maysing H. Yang (ed.) *Taiwan's Expanding Role in International Arena*. New York: M.E. Sharp, 52-62.

Forslund, Catherine (2002) *Anna Chennault: Informal Diplomacy and Asian Relations*. Wilmington: Scholarly Resources.

Fort, Timothy; Westermann-behaylo, Michelle (2008) "Moral Maturity, peace through commerce, and the partnership dimension" in Oliver F. Williams (ed.) *Peace through Commerce – Responsible Corporate Citizenship and the Ideals of the United Nations Global Compact*. Notre Dame: University of Notre Dame.

Francis, Diana (2010) *From Pacification to Peacebuilding – A Call to Global Transformation*. New York: Pluto Press.

- Freire, Adriano (1999) *Estratégia – Sucesso em Portugal*. Lisboa: Verbo.
- Freire, Paulo (2005) *Pedagogy of the Oppressed*. London: Continuum.
- Frynas, Jędrzej George (2009) *Beyond Corporate Social Responsibility – Oil Multinational and Social Challenges*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gabinete de Assuntos de Taiwan da RPC (1993) “The Taiwan Question and Reunification of China”, *white paper*, http://www.gwytb.gov.cn:8088/detail.asp?table=WhitePaper&title=White&m_id=3 [4 de Setembro de 2010].
- (1979) “Message to Compatriots in Taiwan”, January 1, 1979, http://www.gwytb.gov.cn:8088/detail.asp?table=OneCP&title=One-China+Principle&m_id=6 [4 de Setembro de 2010].
- Gabinete de Informação do Governo da ROC (2011) “China's Peaceful Development”, http://www.gov.cn/english/official/2011-09/06/content_1941354.htm [11 de Setembro de 2011].
- (2010) *Taiwan Yearbook*, <http://www.gio.gov.tw/taiwan-website/5-gp/yearbook/contents.htm> [22 de Setembro de 2011].
- (2008) “2008 Presidential Election”, <http://www.gio.gov.tw/elect2008/> [22 de Setembro de 2011].
- (2007a) “A Brief Introduction to Taiwan”, http://www.gio.gov.tw/taiwan-website/5-gp/brief/info04_5.html [18 de Maio de 2008].
- (2007b) “Stan Shih represents President Chen at APEC summit”, <http://www.taiwan.gov.tw/ct.asp?xItem=935&ctNode=268&mp=4> [21 de Março de 2011].
- Galtung, Johan (1996) *Peace by Peaceful Means: Peace and Conflict, Development and Civilization*. London: Sage.
- (1969) “Violence, Peace, and Peace Research”, *Journal of Peace Research*, Vol. 6 (3), 167-191.
- Gabinete Nacional de Estatísticas da RPC (2011) “Statistical Communiqué of the People's Republic of China on the 2010 National Economic and Social Development”, 28 de Fevereiro, http://www.stats.gov.cn/was40/gjtjj_en_detail.jsp?searchword=foreign+trade+&channelid=9528&record=1 [22 de Julho de 2011].

Gang Lin (2004) "Introduction", in *Asia Program Special Report - Cross-Strait Economic Ties: Agent of Change, or a Trojan Horse?*, n° 118, Woodrow Wilson International Center, 1-20.

Gartzke, Erik (2005) "Economic Freedom and Peace" in Gwartney, James *et al* (eds.) *Economic Freedom of the World: 2005 Annual Report*. Vancouver: Fraser Institute, 29-44.

Garrison, Jim; Philipps, John-Francis (1989) *The New Diplomats – Citizens as Ambassadors for Peace*. Devon: Green Books.

GE - General Electric Company (2010) "Fact Sheet", http://files.gecompany.com/gecom/citizenship/pdfs/countryfactsheets/indonesia_factsheet.pdf [16 de Julho de 2011].

Gerson, Allan; Colletta, Nat J. (2002) *Privatizing Peace – From Conflict to Security*. New York: Transnational Publishers.

Ghali, Boutros (1992) *An Agenda for Peace, Organização das Nações Unidas*, <http://www.un.org/Docs/SG/agpeace.html> [15 Dezembro 2009].

Giddens, Anthony (1991) *The Consequences of Modernity*. Stanford: Stanford University Press

————— (2003) *Runaway World: How Globalization is Reshaping Our Lives*. London: Taylor & Francis.

Glasser, Bonnie; Glosserman, Brad (2008) "Promoting Confidence Building across the Taiwan Strait – A Report of the CSIS International Security Program and Pacific Forum CSIS", CSIS -*Center for Strategic and International Studies*, i-28.

Global Times (2009), "Taiwan Denies Entry to Rebiya Kadeer", <http://www.globaltimes.cn/china/top-photo/2009-09/472211.html> [30 de Julho de 2011].

Gluck, Caroline (2005) "Lien Visite Warms Taiwan-China Prospects", in *BBC News*, <http://news.bbc.co.uk/2/hi/asia-pacific/4508423.stm> [4 Dezembro 2009].

Guiheux, Gilles (2006) "The Political 'Participation' of Entrepreneurs: Challenge or Opportunity for the Chinese Communist Party?" *Social Research*, (Primavera), 73(1), 219-246.

Goodall, Sandra; Goodall, H.L.; Schiefelben, Jill (2009) *Business and Professional Communication in the Global Workplace*. Boston: Wadsworth.

————— (2001) “The Republic of China Yearbook 2001”,
<http://www.gio.gov.tw/taiwan-website/5-gp/yearbook/2001/index.htm> [22 de Julho de 2011].

Grewal, David Singh (2008) *Network Power – The Social Dynamics of Globalization*. London: Yale University Press.

GVSRC - Global Views Survey Research Center (2011) “Survey on President Ma Ying-jeou’s Approval Rating”,
<http://www.gvm.com.tw/gvsrc/20110715S01AP00PR2R.pdf> [22 de Setembro de 2011].

Habyarimana, James *et al* (2008) “Is Ethnic Conflict Inevitable?: Parting Ways Over Nationalism and Separatism” *Foreign Affairs*, Vol. 87 (4), Julho/Agosto, 138-150.

Hampson, Fen Osler (1996) *Nurturing Peace – Why Peace Settlements Succeed or Fail*. Washington: United States Institute of Peace Press.

Handerson, Hazel (1996) *Construindo Um Mundo Onde Todos Ganhem*. São Paulo: Cultrix.

Hardjono, Joan (1983) “Rural Development in Indonesia: The ‘Top Down’ Approach” in Chaudhri, D. P.; Lea, David. *Rural Development and the State: Contradictions and Dilemmas in Developing*. Cambridge: University Press.

Hart, Keith (1973) “Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana” in *Journal of Modern African Studies* 11, 61-89.

Hass, Amira (2009) “Why is Israel limiting movement of Palestinian-Canadian businessman?” in Haaretz <http://www.haaretz.com/print-edition/news/amira-hass-why-is-israel-limiting-movement-of-palestinian-canadian-businessman-1.282206> [21 de Julho de 2010].

Haufler, Virginia (2001) “A Role of Business in Conflict Management?” in Crocker, Chester A.; Hampson, Fen Osler; Aall, Pamela (eds.) *Turbulent Peace – The Challenges of Managing International Conflict*. Washington: United States Institute of Peace Press, 659-676.

Haw, Stephen G (2008) *História da China*. Lisboa: Tinta da China.

He Li (2009) “Latin America and China’s Growing Interest” in Zhao, Quansheng; Liu, Guoli *Managing the China Challenge: Global Perspectives*. New York: Routledge, 195-214.

Henshall, Kenneth (2005) *História do Japão*. Lisboa: Edições 70.

Hermann, Tamar (2006) "Civil Society and NGOs Building Peace in Israel" in Kaufman, Edy et al (eds.) *Bridging the Divide Peacebuilding in the Israeli-Palestinian Conflict*. London: Lynne Rienner Publishers, 39-58.

Hickey, Dennis (1996) "Taiwan's Return to International Organizations: Policies, Problems and Prospects". In Henckaerts, Jean-Marie (ed.) *The International Status of Taiwan in the New World Order: Legal and Political Considerations*. London: Kluwer Law International, 65-78.

Hirschman, Albert O. (1997) *As Paixões e os Interesses: Argumentos Políticos para o Capitalismo antes do seu Triunfo*. Lisboa: Editorial Bizâncio.

————— (1945) *National Power and the Structure of Foreign Trade*. London: University of California Press.

Hobbes, Thomas (1651) *Leviathan or the Matter, Forme, & Power of a Common-wealth Ecclesiasticall and Civill*. London: Green Dragon in St. Pauls Church-yard.

Hopmann, P. Terrence (1996) *The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts*. South Carolina: University of South Carolina Press.

Hottinger, Julian (2005) "The relationship between track one and track two diplomacy" in: Ricigliano, Robert (ed.): *Accord, Choosing to engage. Armed groups and peace processes*, <http://www.c-r.org/our-work/accord/engaging-groups/trackone-tracktwo.php> [15 de Maio de 2008].

Howard, Michael (2004) *A Invenção da Paz: Reflexões Sobre a Guerra e a Ordem Internacional*. Lisboa: Guimarães Editores.

Howe, Christopher (2001) "Taiwan in the 20th Century: Model or Victim? Development Problems in a Small Asian Economy" in Edmonds, Richard Louis; Goldstein, Steven. M. (Eds.) *Taiwan in the Twentieth Century: A Retrospective View*. Cambridge: Cambridge University Press, 37-60.

Hsiao, Hsin-Huang Michael (2009) "Social Movements in Taiwan: A Typological Analysis" in Broadbent, Jeffrey; Brockman, Vicky (eds.) *East Asian Social Movements – Power, Protest, and Change in a Dynamic Region*. New York: Springer, 237-254.

Hsing, You-tien (1998) *Making Capitalism in China – The Taiwan Connection*. Oxford: New York.

Hsu, Chen-Min et al (2007) *The Business and Investment Environment in Taiwan and Mainland China - A Focus on the IT and High-Tech Electronic Industries*. London: World Scientific.

- Huang, Yiming (2011) “The Difference of a Decade” *China Pictoral* n° 754, 12-17.
- Huber, Konrad (2008) “Aceh’s arduous journey to peace” in Aguswandi; Large, Judith (eds.) *Accord: Reconfiguring politics: the Indonesia – Aceh peace process*, 20, 16-21.
- Huntington, Samuel P. (1996) *O Choque das Civilizações e a Mudança na Ordem Mundial*. Lisboa: Gradiva.
- Hu, Richard Weixing (2009) *Building Asia Pacific Regional Architecture: The Challenge of Hybrid Regionalism*. Washington: The Brookings Institution.
- Jessie Ho, Jessie (2007) “Stan Shih Ready to Represent Taiwan at APEC”, *Taipei Times*, August 20, 2007:12.
- Jiang, Zemin (1995) “Chinese Presidente Jiang Zemin Eight-Point Offer to Taiwan”, *Taiwan Affairs Office of the State Council PRC*, http://www.gwytb.gov.cn/en/Special/Jiang/201103/t20110316_1789202.htm [19 de Julho de 2011].
- Jones, Martin et al (2004) *An Introduction to Political Geography: Space, Place and Politics*. London: Routledge.
- Iff, Andrea *et al* (2010) “Money Makers as Peace Makers? Business Actors in Mediation Processes”, Working Paper, *Swisspeace*. Bern, 1-41.
- International Visitor Leadership Program (2009), <http://exchanges.state.gov/ivlp/index.html> [19 de Setembro de 2011].
- IOC – International Olympic Committee (2008) “Olympic Summer Games (1896-1984)”, *IOC Archives*, 1-85.
- ISIS - Institute of Strategic and International Studies (2010) http://www.isis.org.my/index.php?option=com_content&view=article&id=282&Itemid=127 [11 de Janeiro de 2010].
- Kan, Shirley (2007) “China’s Anti-Satellite Weapon Test”, *CRS Report for Congress*, <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RS22652.pdf> [20 de Julho de 2011].
- Japan Times (2010), “Kan off to brief ASEM leaders on China spat”, <http://search.japantimes.co.jp/cgi-bin/nn20101003x1.html> [24 de Julho de 2011].
- Jakobson, Linda; Knox, Dean (2010) “New Foreign Policy Actors in China” *SIPRI Policy Paper*, 26, <http://books.sipri.org/files/PP/SIPRI26.pdf> [3 de Janeiro de 2011]

Jefferson, Gary H.; Rawski, Thomas G. (1994) "Enterprise Reform in Chinese Industry" *Journal of Economic Perspectives*, 8 (2), 47-70.

Johnston, Hank; Laraña, Enrique; Gusfield, Joseph R. (1994) "Identities, Grievances and New Social Movements" in Enrique Laraña *et al* (eds.) *New Social Movements – From Ideology to Identity*, Philadelphia: Temple University Press, 3-35.

Jones, Martin *et al* (2004) *An Introduction to Political Geography: Space, Place and Politics*. London: Routledge.

Kaldor, Mary (1999) *New and Old Wars: Organized Violence in a Global Era*. Polity Press: Cambridge.

Kanbur, Ravi (2009) "Conceptualizing Informality: Regulation and Enforcement", *working paper*, <http://www.arts.cornell.edu/poverty/kanbur/ConceptualizingInformality.pdf> [21 Setembro de 2010].

Kant, Immanuel (1995) *A Paz Perpétua e Outros Opúsculos*. Lisboa: Edições 70.

Kaplan, Robert (2010a) "China's Grand Map", *Foreign Affairs*, May/June, 22-41.

————— (2010b) *Mansoon – The Indian Ocean and the Future of American Power*. New York: Random House.

Kastner, Jens (2011) "Taiwan's Statistical Dodge" *Asia Sentinel*, http://www.asiasentinel.com/index.php?option=com_content&task=view&id=3127&Itemid=236 [2 de Junho de 2011].

Kastner, Scott L. (2009) *Political Conflict and Economic Interdependence Across the Taiwan Strait and Beyond*. Stanford: Stanford University Press.

Katzenbach, Jon R.; Khan, Zia (2010) "How 'Fast Zebras' Navigate Informal Networks" *Harvard Business Review* (online) http://blogs.hbr.org/cs/2010/04/speed_up_with_fast_zebras.html# [3 de Janeiro de 2011].

Kaye, Dalia Dassa (2007) *Talking to the Enemy - Track Two Diplomacy in the Middle East and South Asia*. Santa Mónica: Rand.

Keane, John (2003) *Global Civil Society?* Cambridge: Cambridge University Press.

Keating, Jerome F. (2008) *Taiwan – The Search for Modernity*. Taipei: SMC Publishing.

Keegan, John (2006) *Uma História da Guerra*. Lisboa: Tinta da China.

Kelman, Herbert C. (2003) "Interactive Problem Solving as a Tool for Second Track Diplomacy" in Davies, John; Kaufman, Edward (eds) *Second Track/ Citizens's Diplomacy – Concepts and Techniques for Conflict Transformation*. Oxford: Rowman & Littlefield Publishers.

Keng, Shu; Schubert, Gunter (2010) "Agents of Taiwan-China Unification? The Political Roles of Taiwanese Business People in the Process of Cross-Strait Integration" in *Asian Survey*, vol. 50, nº 2, 287-310.

Kennedy, Robert G (2003) "Does a Business Corporation Have a Responsibility to Society?" *Religion & Liberty*, vol 13, nº 6, <http://www.acton.org/pub/religion-liberty/volume-13-number-6/does-business-corporation-have-responsibility-soci> [31 de Maio de 2011].

Kenny, Charles (2010) "Melhor Década de Sempre" *Foreign Policy* (Edição Portuguesa), nº 18, Outubro/Novembro, 11-14.

Khanna, Parag (2011) *How to Run the World: Charting a Course to the Next Renaissance*. New York: Random House.

Khong, Yuen Foong (2008) "Coping with Strategic Uncertainty - The Role of Institutions and Soft Balancing in Southeast Asia's Post-Cold War Strategy" in Carse, Allen *et al* in *Rethinking security in East Asia: identity, power, and efficiency*. Singapore: National University of Singapore, 172-208.

Ki-Moon, Ban (2009) "Report of the Secretary-General on Enhancing Mediation and its Support Activities", *United Nations*, 1-24.

Killick, Nick; Gündüz, Canan (2005) "Introduction Chapter" in Tongerin, Paul van *et al* (eds.) *People Building Peace – Successful Stories of Civil Society*. Utrecht: European Centre for Conflict Prevention, <http://www.peoplebuildingpeace.org/thestories/index.php> [15 de Maio de 2010].

Killick, Nick *et al* (2005) "The Role of Local Business in Peacebuilding", *working paper*, Berlin: Berghof Research Center for Constructive Conflict Management, 1-23.

Kissinger, Henry (2003) *Precisará a América de uma Política Externa? – Uma Diplomacia para o Século XXI*. Lisboa: Gradiva.

————— (1994) *Diplomacia*. Lisboa: Gradiva.

Klein, Naomi (2001) *No Logo*. London: Flamingo.

KMT – Kuomintang Official Website,

<http://www.kmt.org.tw/english/page.aspx?type=article&mnum=114&anum=9499> [21 de Abril de 2011].

Knight, Leavitt A. (1971) "What's Behind Ping Pong Diplomacy?" *The American Legion Magazine*, 16-21.

Komine, Yukinori (2008) *Secrecy in US Foreign Policy: Nixon, Kissinger and the Rapprochement with China*. Hampshire: Ashgate.

Kriesberg, Louis (2006) *Constructive Conflicts: From Escalation to Resolution*. Lanham: Rowman & Littlefield.

Krug, Barbara (Ed.) (2004) *China's Rational Entrepreneurs: The Development of the New Private Business Sector*. London: Routledge, 2004.

Kuo, Cheng-tian (1995) "Private Governance in Taiwan" *Conference Group on Taiwan Studies (CGOTS)*. The American Political Science Association (APSA), www.la.utexas.edu/research/cgots/Papers/04.pdf [8 de Dezembro de 2007].

Kurlantzick, Joshua (2007) *Charm Offensive – How China's Soft Power is Transforming the World*. New York: Yale University Press.

Kusumu Snitwongse (1998) "Thirty Years of ASEAN: Achievements Through Political Cooperation," *Pacific Review* 11, 2, 183-194.

Kyodo News (2005) "Lee Says Cancelled Secret Summit with China for Sake of Democracy", February 3, <http://asia.news.yahoo.com/080203/kyodo/d8uinffg0.html> [8 de April, 2009].

Lai, Shin-Yuan (2009) "The Outlook for Cross-Strait Relations", Carnegie Endowment for International Peace, Janeiro, <http://www.carnegieendowment.org/publications/index.cfm?fa=view&id=22979> [24 de Maio de 2010].

————— (2008) "The New Situation of Cross-Strait Relations" in *Taiwan-European Conference*, December 2, Carnegie Endowment for International Peace, <http://www.carnegieendowment.org/publications/index.cfm?fa=view&id=22980> [24 de Maio de 2010].

Lanteigne, Marc (2005) *China and International Institutions: Alternative Paths to Global Power*. New York: Routledge.

Leavey, Helen (2002) "Business Pushes for Taiwan-China Talks", BBC News, <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/2012042.stm> [6 de Abril de 2011].

Lederach, John Paul (2003) *The Little Book of Conflict Transformation*. Intercourse: Good Books.

————— (1999) *Building Peace: Sustainable Reconciliation in Divided Societies*. Washington: United States Institute of Peace Press.

Lee Chun-yi (2010) “Between Dependency and Autonomy – Taiwanese Entrepreneurs and Local Chinese Governments” in *Journal of Current Chinese Affairs*, 39, 1, 37-71.

Leng, Tse-Kang (1996) *Taiwan-China Connection: Democracy and Development Across the Taiwan Strait*. Westview Press.

Leonard, Mark (2008) *What Does China Think?* London: Fourth Estate.

Li, Mingjiang (2009) “Soft Power in Chinese Discourse: Popularity and Prospect”. In Mingjiang Li (Ed.) *Soft Power China's Emerging Strategy in International Politics*. New York: Lexington Books.

Lin, April C. J., Keating, Jerome (2008) *Island in the Stream – A Quick Case Study of Taiwan's Complex History*. Taipei: SMC Publishing.

Lin, Catherine K (2008) “How ‘Chinese Taipei’ Came About”, *Taipei Times*, 5 de Agosto 2008, 8.

Lin, Gang et al (2004) “Cross Strait Economic Ties: Agent of Change, or a Trojan Horse?”, *Asia Program Special Report* 1-20.

Liu Xinlian (2011) “Bridging the Straits” *Beijing Review*, 7 de Abril, 34-35.

Lu, Hanlong (2007) “Changing Community Relations and Emerging Civic Spaces in Shanghai” in Douglass, Mike et al. (eds.) *Globalization, the City and Civil Society in Pacific Asia – The Social Production of Civic Spaces*. London: Routledge.

Lund, Michael S. (1996) *Preventing Violent Conflicts: A Strategy for Preventive Diplomacy*. Washington: United States Institute of Peace.

Lovelace, Leopoldo (2000) “Is there a Question of Taiwan in International Law?” in *Harvard Business Quarterly*, <http://www.asiaquarterly.com/content/view/80/40/> [6 de Setembro de 2010].

Macmillan, Margaret (2007) *Nixon and Mao – The Week that Changed the World*. New York: Random House.

Maine, Henry (2000) *International Law*. Boston: Adamant Media Corporation.

MAC – Conselho para os Assuntos da China Continental (1991) “Guidelines for National Unification”, Governo da ROC
http://www.mac.gov.tw/ct.asp?xItem=51022&ctNode=5913&mp=3&xq_xCat=1997 [6 de Setembro de 2010].

————— (2008) “Chronology”, Governo da ROC,
<http://www.mac.gov.tw/ct.asp?xItem=67775&ctNode=6605&mp=3> [23 de Julho de 2011].

Malanczuk, Peter (1997) *Akehurst's Modern Introduction to International Law*. Londres: Routledge.

Malhotra, Pia; Kashyap, Aparajita (2009) “Resuming the Dialogue: India, Pakistan and the Composite Process” *IPCS Issue Brief*. New Delhi: Institute of Peace and Conflict Studies.

Manthorpe, Jonathan (2005) *Forbidden Nation – A History of Taiwan*. Hampshire: Palgrave Macmillan.

Maquiavel, Nicolau (1997) *O Príncipe*. Alfragide: Ediclube.

Maslow, Abraham (1943) “A Theory of Human Motivation” *Psychological Review*, 50, 370-396.

Ma, Yueh-lin (2007) “Taiwanese Executives in China: Challenges 'Greater than You Can Imagine’”, *CommonWealth Magazine*, April 25, n° 370,
<http://english.cw.com.tw/article.do?action=show&id=3314> [25 de Fevereiro de 2011].

Mathews, Dylan (2002) *War Prevention Works – 50 Stories of People Resolving Conflict*. Oxford: Oxford Research Group.

McDonald, John (1993) “Guidelines for Newcomers to Track Two Diplomacy” *Ocasional Paper n° 2*, November. Arlington: Institute for Multi-Track Diplomacy.

McDonald, John W.; Bendahmane, Diane (ed.) (1995) *Conflict Resolution: Track Two Diplomacy*. Bristol: Institute for Multi-Track Diplomacy.

McDonald, John W.; Zanolli, Noa (2008) *The Shifting Grounds of Conflict and Peacebuilding*. Plymouth: Lexiton Books.

McGregor, Richard (2010) *The Party – The Secret World of China’s Communist Rulers*. New York: HarperCollins.

McLuhan, Marshall (1962) *The Gutenberg Galaxy: The Making of Typographic Man*. Toronto: University of Toronto Press.

Mearsheimer, John J. (2005) "The Rise of China will Not Be Peaceful at All," *The Australian*, November 18.

Mengin, Françoise (2009) "Um País, Dois Sistemas" in Sanjuan, Thierry (ed.) *Compreender a China Contemporânea – Um Dicionário*. Lisboa: Edições 70, 327-328.

Micklethwait, John; Wooldridge, Adrian (2006) *A Empresa – Breve História de uma Ideia Revolucionária*. Paço de Arcos: Edimpresa.

Ministério da Defesa Nacional ROC (2008) "National Defence Report", <http://www.mnd.gov.tw/English/Publish.aspx?cnid=39&p=723> [19 de Julho de 2011].

Ministério dos Negócios Estrangeiros da RPC (1995) "Continue to Promote the Reunification of the Motherland", <http://www.fmprc.gov.cn/eng/wjdt/zyjh/t24905.htm> (4 de Setembro de 2010).

_____ (1981) "Chairman Ye Jianying's Elaborations on Policy Concerning Return of Taiwan To Motherland and Peaceful Reunification", 30 de Setembro, <http://www.mfa.gov.cn/eng/ljzg/3568/t17783.htm> [1 de setembro de 2011].

Mittelman, James (1996) *Globalization: Critical Reflections*. London: Lynne Rienner Publishers.

MOFCOM – Ministry of Commerce People's Republic of China (2011) "Statistics of Mainland-Taiwan Trade & Investment in January-December 2010", <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/statistic/lanmubb/hkmacaotaiwan/201102/20110207393111.html> [21 de Julho de 2011].

Moita, Luis (2006) "Nova Diplomacia: Paradigma, Actores, Espaços" in Janusonline 2006, http://www.janusonline.pt/2006/2006_3_b.html [22 de Fevereiro de 2010].

Möller, Kay (2002) "Diplomatic Relations and Mutual Strategic Perceptions: China and the European Union" in Edmonds, Richard Louis (ed.) *China and Europe since 1978: A European Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press, 11-32.

Montesquieu, Charles de Secondat (1867) *L'Esprit des Lois* (Paris: Imprimeurs de L'Institut).

Monteville, Joseph V. (1991) "The Arrow and the Olive Branch: A Case for Track Two Diplomacy" in Volkan, Vamik *et al* (eds.) *The Psychodynamics of International Relationships: Unofficial Diplomacy at Work*. Massachusetts: Lexington Books, 161-175.

Moody-Stuart, Mark (2008) “Foreword” in Williams, Oliver F. (ed.) *Peace through Commerce*. Notre Dame: University of Notre Dame Press, ix-xx.

Moreira, Adriano (1952) A Conferência de Bandung e a Missão de Portugal - Conferência Proferida na Sessão de Encerramento da ‘Semana do Ultramar’. Lisboa: Editorial Ultramar.

Morgan, Gareth (2006) *Images of organization*. Thousand Oaks: Sage.

Morgenthau, Joachim Hans (1993) *Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace*. New York: McGraw-Hill.

Mota, Pedro Infante (2005) *O Sistema GATT/OMC – Introdução Histórica e Princípios Fundamentais*. Coimbra: Almedina.

MTI - Ministry of Trade and Industry (2001) “Convergence of Cross-straits Economic Interests and Implications for Singapore” *Economic Survey of Singapore*, 44-55.

Myers, Ramon H.; Chao, Linda (2000) “Flashpoint, Taiwan” *Hoover Digest* (online) <http://www.hoover.org/publications/digest/3493596.html> [9 de Dezembro de 2009].

Nan, Susan Allen (2008) “Conflict Resolution in a Network Society” in *International Negotiation* n° 13, 111-131.

NASA (2011) “United States-Soviet Space Cooperation during the Cold War”, http://www.nasa.gov/50th/50th_magazine/coldWarCoOp.html [25 de Julho de 2011].

National Committee on American Policy, EUA (1997) “Summary of the First Roundtable on U.S.-China Policy and Cross-Strait Relations”, <http://www.ncafp.org/articles/97%20first%20roundtable%20on%20US%20China%20policy%20and%20Cross%20Strait%20Relations.pdf> [2 de Junho de 2010].

National Policy Foundation of PRC (2009) “Introduction of the Fifth Cross-Strait Economic, Trade, and Cultural Forum”, <http://www.npf.org.tw/post/12/6260> [9 de Fevereiro de 2011].

Naughton, Barry (1998) “The Emergence of China Circle” in Naughton, Barry (ed.) *The China Circle: Economies and Technology in the PRC, Taiwan and Hong Kong*. Washington: Brookings Institution Press.

Navy Times (2008) “Two Carriers in W. Pacific Ahead of Taiwan vote”, http://www.navytimes.com/news/2008/03/kyo_kittyhawk_031908/ [31 de Julho de 2011].

- Nelson, Jane (2000) *The Business of Peace – The Private Sector as a Partner in Conflict Prevention and Resolution*. London: Prince of Wales Business Leaders Forum.
- Ngomba-Roth, Rose (2008) *Multinational Companies and Conflicts in Africa: The Case of the Niger Delta – Nigeria*. Münster: Lit-Verlag.
- North, Douglass C. (1990) *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Notter, James; Diamond, Louise (1996) “Building Peace and Transforming Conflict: Multi-Track Diplomacy in Practice”, *Occasional Paper n° 7*, The Institute Multi-track Diplomacy, 1-22.
- Notter, James; McDonald, John (1996) “Track Two Diplomacy: Nongovernmental Strategies for Peace” *US Foreign Policy Agenda*, vol 1, 19, 32-36.
- Nye, Joseph S. (2008) *The Powers to Lead*. Oxford: Oxford University Press.
- (2004) *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. New York: PublicAffairs.
- (2002) *Compreender os Conflitos Internacionais – Uma Introdução à Teoria e à História*. Lisboa: Gradiva.
- (1998) “A Taiwan Deal”, *The Washington Post*, 8 de Março, 7.
- Ohnuki-Tierney, Emiko (2006) “McDonald’s in Japan: Changing Manners and Etiquette” in Watson, James L. (ed.) *Golden Arches East: McDonald’s in East Asia*. Stanford: Stanford University Press, 161-182.
- Oliveira, Carlos Tavares de (2002) *O Despertar da China – 1980/2002, Crescimento Acelerado*. São Paulo: Aduaneiras.
- Oliveira, H.A. (1994) “Taiwan e o Diálogo Koo-Wang” *Revista Brasileira Política Internacional* 37 (1), 64-81.
- Oneal, J.; B. Russett (1997) “The Classic Liberals Were Right: Democracy, Interdependence, and Conflict, 1950-1985.” *International Studies Quarterly* 41, 267-94.
- Ong, Aihwa (1999) *Flexible Citizenship: the Cultural Logics of Transnationality*. Durham: Duke University Press.

ONU – Organização das Nações Unidas (1994) "New Dimensions of Human Security" in UNDP Human Development Report 1994. New York: UN Development Program, 22-46.

————— (1971) "Restoration of the Lawful Rights of the PRC in the United Nations", General Assembly - Twenty-Six Session, [http://www.undemocracy.com/A-RES-2758\(XXVI\)/page_1/rect_485,223_914,684](http://www.undemocracy.com/A-RES-2758(XXVI)/page_1/rect_485,223_914,684) [24 de Julho de 2011].

————— (1952) "Resolução 505: Threats to the Political Independence and Territorial Integrity of China and to the Peace of the Far East..." General Assembly – Sixth Session, <http://www.un.org/documents/ga/res/6/ares6.htm> [6 de Setembro de 2011].

————— (1945) "Carta das Nações Unidas" (1945), <http://www.un.org/en/documents/charter/> [15 de Setembro de 2011].

OMS – Organização Mundial de Saúde (2010) "Memorandum: Application of the International Health Regulations to the Taiwan Province of China", Executive Director DGO, 1-5.

Ooi, Giok Ling (2007) "State-society Relations, the City and Civic Space" in Douglass, Mike et al. (eds.) *Globalization, the City and Civil Society in Pacific Asia – The Social Production of Civic Spaces*. London: Routledge.

Overholt, William H. (2008) *Asia, America, and the Transformation of Geopolitics*. Cambridge: Cambridge University Press.

————— (1995) *China – A Próxima Superpotência*. Lisboa: Difusão Cultural.

Paine, Thomas (1995) *Collected Writings: Common Sense • The Crisis • Rights of Man • The Age of Reason • pamphlets, articles, & letters*. Nova Iorque: The Literary Classics of the United States.

Paludan, Ann (2004) *Crónicas dos Imperadores Chineses – O Registo, Reinado a Reinado, dos Imperadores da China Imperial*. Lisboa: Verbo.

Panitchpakdi, Supachai; Clifford, Mark L. (2002) *China and the WTO – Changing China, Changing World Trade*. Singapore: John Wiley & Sons.

Parlamento Europeu (1997) "Resolution on the Communication from the Commission on a long term policy for ChinaEurope relations", (COM(95)0279 - C4-0288/95) <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A4-1997-0198&language=EN> [24 de Julho de 2011].

Partners Worldwide, “Social Enterprise to Meet Goals of Rural Community”, *Partners Worldwide*, [“http://www.partnersworldwide.org/where-we-work/business-for-change/social-enterprise-changing-rural-guatemala/](http://www.partnersworldwide.org/where-we-work/business-for-change/social-enterprise-changing-rural-guatemala/) [26 de Julho de 2011].

Peaceworks (2011) “Peaceworks, a Not-only-for-profit Company”, <http://peaceworks.com/> [20 de Setembro de 2011].

Pearson, Margaret M. (1997) *China's New Business Elite: The Political Consequences of Economic Reform*. Berkeley: University of California Press.

Peyrefitte, Alain (1995) *O Império Imóvel ou o Choque dos Mundos*. Lisboa: Gradiva/Instituto Cultural de Macau.

————— (1975) *Quando a China Despertar...O Mundo Tremará*. Lisboa: Circulo de Leitores.

Polachek, Solomon W. (2005) “Conflict and Trade”, *Crossroads* Vol. 5, 1, 119-151.

Porter, Michael E.; Kramer, Mark R. (2002) “The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy” *Harvard Business Review*, December, 5-16.

Pratt, Mary Louise (1992) *Imperial Eyes – Travel Writing and Transculturation*. London: Routledge.

PWBLF - The Prince of Wales Business Leaders Forum (2000) *A Decade of Difference, 1990-2000: Promoting Responsible Business Practices Internationally to Benefit Business and Society*.

Raič, David (2002) *Statehood and Law of Self-Determination*. Hague: Kluwer Law International.

Ramos, Cláudia Toriz (2005) “Teorias da integração europeia: uma breve perspectiva”. In *Revista da Faculdade de Ciências Humanas e Sociais*. Porto: Universidade Fernando Pessoa, 327-344.

Ramsbotham, Oliver; Woodhouse, Tom e Miall, Hugh (2006) *Contemporary Conflict Resolution*, 2ª ed. Cambridge: Polity Press.

Ratzel, Friedrich (1901) *Der Lebensraum: Eine Biogeographische Studie*. Tübingen: Laupp Verlag.

Rawnsley, Gary D. (2000) *Taiwan's Informal Diplomacy and Propaganda*. London: Palgrave Macmillan.

Reyes, Alejandro (1998) “Tycoon and Statesman” *Asiaweek* (online)

<http://www.asiaweek.com/asiaweek/98/1030/nat2.html> [8 de Dezembro de 2007]. .

Richmond, Oliver P. (2009) “Liberal Peace Transitions: a Rethink is Urgent”, *OpenDemocracy*, 1-6.

————— (2001) “Rethinking Conflict Resolution: The Linkage Problematic Between ‘Track I’ and ‘Track II’”, *Journal of Conflict Studies*, 21, 2, <http://journals.hil.unb.ca/index.php/JCS/article/view/4269> [17 de Setembro de 2011].

Richmond, Oliver P.; Franks, Jason (eds.) (2009) *Liberal Peace Transitions: Between Statebuilding and Peacebuilding*. Edinburg: Edinburg University Press.

Riegg, Natalya Tovmasyan (2001) “Conflicts in the Second World: A View on Track Two Diplomacy”, *Working Paper* nº 17, Institute for Conflict Analysis and Resolution, George Mason University, 1-21.

Rigger, Shelley; Reid, Toy (2008) “Taiwanese Investors in Mainland China: Creating a Context for Peace?” in I Yuan (ed.) *Cross-Strait at the Turning Point: Institution, Identity and Democracy*. Taipei: Institute of International Relations, 77-111.

Riordan, Shaun (2004) *The New Diplomacy*. Malden: Polity Press.

Ríos, Xulio (2005) *La Nueva Política de Taiwan Centro Argentino de Estudios Internacionales*.
<http://www.caei.com.ar> [9 De Dezembro de 2009].

Robertson, Roland (1992) *Globalization: Social Theory and Global Culture*. London: Sage.

Rogoff, Barbara (1999) “Introduction: Thinking and Learning in Social Context” in Rogoff, Barbara; Lave, Jean (eds.) *Everyday Cognition: Development in Social Context*. London: Harvard University Press, 1-8.

Romana, Heitor Barras (2005) *República Popular da China – A Sede do Poder Estratégico* (Mecanismos do Processo de Decisão). Coimbra: Almedina.

Romberg, Alan D. (2004) “The Role of the United States in Seeking a Peaceful Solution” in Steve Tsang (ed.) *Peace and Security Across the Taiwan Strait*. New York: Palgrave Macmillan, 111-142.

Rosen, Daniel H.; Wang, Zhi (2011) *The Implications of China-Taiwan Economic Liberalization*. Washington: Peterson Institute for International Economics.

Rouhana, Nadim N. (1999) "Unofficial Intervention: Potential Contributions to Resolving Ethno-National Conflicts" in Melissen, Jan (ed.) *Innovation in Diplomatic Practice*. New York: Palgrave, 111-132.

Roy, Denny (2003) *Taiwan: A Political History*. New York: Cornell University Press.

Ryan, Neal (1997) "Business and Government as a Political Process". In Prasser, Scott et al (eds.), *Business-Government Relations: Concepts and Issues*. Madrid: International Thompson.

Ryers, Ramon H (2004) "Taiwan-China Economic Relations: Promoting Mutual Benefits or Undermining Taiwan's Security?" *Asia Program Special Report – Cross-Strait Economic Ties: Agent of Change, or a Trojan Horse?*, Woodrow Wilson International Center for Scholars, 118, 4-7.

Said, Edward W. (1978) *Orientalism*. New York: Pantheon.

Samuelson, Paul A.; Nordhaus, William D. (1999) *Economia*. Lisboa: McGraw-Hill.

Sassen, Saskia (2001) *The Global City: New York, London, Tokyo*. New Jersey: Princeton University Press.

Saunders, Harold H. (1999) *A Public Peace Process: Sustained Dialogue to Transform Racial and Ethnic Conflicts*. London: Routledge.

————— (1991) "Officials and Citizens in International Relationships: The Dartmouth Conference", in Volkan, Vamik D. et al (eds.) *The Psychodynamics of International Relationships, vol. II: Unofficial Diplomacy at Work*. Lexington: Lexington Books.

Schak, David C. (2003) "The Taiwanese Business Association in the People's Republic of China" in Schak, David C.; Hudson, Wayne (eds.) *Civil society in Asia*. Hampshire: Ashgate Publishing.

Scholte, Jan Aart (2002) "Civil Society and the Governance of Global Finance" in Schnabel, Albrecht; Scholte, Jan Aart (eds) *Civil Society and Global Finance*. New York: Routledge.

Schubert, Gunter (2010) "The Political Thinking of the Mainland Taishang: Some Preliminary Observations from the Field", in *Journal of Current Chinese Affairs*, 39, 73-110.

Schumpeter, Joseph (1949) "Economic Theory and Entrepreneurial History" in Clemence, Richard V. (ed.), *Essays on Entrepreneur, Innovation, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism*. Cambridge: Harvard University Press, 63-84.

Shangri la Dialogue (2011), <http://www.iiss.org/conferences/the-shangri-la-dialogue/shangri-la-dialogue-2011/> [18 de Setembro de 2011].

Sherrod, Robert (1953) “The Tiger at Red China’s Heels” *The Saturday Evening Post*, 21 de Março, 30-31; 92-95.

Shlapak, David A. *et al* (2009) *A Question of Balance – Political Context and Military Aspects of the China-Taiwan Dispute*. Santa Monica: Rand.

SIIA - Singapore Institute of International Affairs (2010) <http://www.siiionline.org/?q=events/12th-asean-isis-iir-taiwan-dialogue> [3 de Janeiro de 2011].

Silva, Gaspar da (2000) *Negociação – Arte e Democracia*. Lisboa: Editorial Bizâncio.

Silva, Jorge Tavares da (2010) “A Condição Internacional de Taiwan e a Abertura de Canais Diplomáticos Submersos como Janela de Oportunidade: o Caso do CSCAP” *Universitas: Relações Internacionais*, vol. 8, nº 2, 163-179.

————— (2008) “New Trends in the Taiwan Strait Conflict: the Cooperative and Quarrelsome Framework” in Tomé, Luís (ed.) *East Asia Today*. Lisboa: Prefácio, 321-340.

————— (2005) “Os Desafios da Integração da China na Economia Global” in *Economia Global e Gestão*, Vol. X, Nº 3, 77-91.

Simmons, Beth (2003) “Pax Mercatoria and the Theory of the State”. In Mansfield, Edward D.; Pollins, Brian M. (eds.) *Economic Interdependence and International Conflict*. Michigan: University of Michigan Press, 31-43.

Sindzingre, Alice (2006) “The Relevance of the Concepts of Formality and Informality: A Theoretical Appraisal” in Basudeb Guha-Khasnobis *et al* (eds.) *Linking the Formal and Informal Economy Concepts and Policies*. Oxford: Oxford University Press, 58-75.

Smith, Adam (2008) “A Riqueza das Nações” in *Adam Smith – Vida, Pensamento e Obra*. Lisboa: Público/Planeta DeAgostini.

Smith, Richard L. (2009) *Premodern Trade in World History*. London: Routledge.

Smurthwaite, Marilise (2008) ‘The Purpose of the Corporation’ in Williams, Oliver. F. (ed.) *Peace through Commerce*. Notre Dame: University of Notre Dame Press, 13-54.

Sociologies: Webster's Quotations, Facts and Phrases (2008). California: ICON Group International.

So, Alvin Y *et al* (2001) *The Chinese triangle of Mainland China, Taiwan, and Hong Kong: comparative Institutional Analyses*. Westport: Greenwood Press.

Solomon, Richard H. (1995) *Chinese Political Behavior 1967-1984*. Santa Monica: Rand.

Spence, Jonathan D. (1996) *Em Busca da China Moderna – Quatro Séculos de História*. São Paulo: Companhia das Letras.

Stanton, William (2011) “Remarks by AIT Director William A. Stanton at Straits Exchange Foundation 20th Anniversary Symposium”, 8 de Março de 2011, American Institute in Taiwan , <http://www.ait.org.tw/> [8 de Agosto de 2011].

Steger, Manfred B. (2006) *A Globalização*. Quasi Edições: Vila Nova de Famalicão.

Stiglitz, Joseph; Charlton, Andrew (2009) *Comércio Justo para Todos*. Alfragide: Texto Editores.

Straits Times (1949) “China Reds Ask for UN Seat”, 17 de Novembro, 1.

Stuart-Fox, Martin (2003) *A Short Story of China and Southeast Asia: Tribute, Trade and Influence*. Crows Nest: Allen & Unwin,

Stubbs, Paul (2007) “Civil Society or Ubleha?” in Rill, H. *et al* (eds.) *20 Pieces of Encouragement for Awakening and Change: Peacebuilding in the Region of Former Yugoslavia*. Sarajevo: Centre for Nonviolent Action, 215-228.

Sung, Yun-Wing (2005) *The Emergence of Greater China – The Economic Integration of Mainland China, Taiwan and Hong Kong*. Nova Iorque: Palgrave Macmillan.

Surevolution (2011), <http://72.13.94.217/sestaging/MISSION/> [16 de Julho de 2011].

Taiwan Economic News (2009) “‘Taiwan-Jiangsu Week’ Opens in Taipei”, http://www.cens.com/cens/html/en/news/news_inner_30091.html [11 de Setembro de 2011].

Taiwan Panorama (2001) “Checking in with Anna Chan Chennault”, http://www.sinorama.com.tw/en/show_issue.php?id=2001129012070e.txt&cur_page=10&table=2&distype=&h1=The%20Chinese%20World&h2=Overseas%20Chinese&search=&height=&type=&scope=&order=&keyword=&lstPage=&num=&year=2001&month=12# [21 de Setembro de 2011].

Taipei Times (2011) “US Ambassador Delivers APEC Invite to President”, 6 de Julho, 3.

- (2008a) “How ‘Chinese Taipei’ Came About”, 5 de Agosto, 8.
- (2009b) “Peace Treaty with China is Next step: Ma Adviser”, 11 de Abril, 3.
- (2008) “Ma's Speech Offered Little of Substance to Taiwan”, 29 de Maio, 8.
- (2002a) “Is Beijing Trying for Media Control?”, 19 de Abril, 12.
- (2002b) “NSC Official Claims ‘Go South’ Policy Would Help Security”, 28 de Agosto, 3.
- Taiwan Comunicqué nº 67 (1995) “The Chinese Missile Crisis”, August, <http://www.taiwandc.org/twcom/tc67-int.pdf> [22 de Julho de 2011].
- Taiwan News (2009) “Former Taiwan agriculture minister under fire for advising China”:
http://www.etaiwannews.com/etn/news_content.php?id=977160&lang=eng_news&cate_img=83.jpg&cate_rss=news_Politics_TAIWAN [23 de agosto de 2009].
- Taiwan Panorama (2003) “Reviewing Chen Shui-bian's First Three Years”, Maio, 36.
- Taiwan Review (2010) “Cross-Strait Leaders to Talk Business at Boao Forum”, <http://taiwanreview.nat.gov.tw/ct.asp?xitem=98119&ctnode=205&mp=1> [24 de Julho de 2010].
- (2008) “Creating a Win-Win Scenario”,
<http://taiwanreview.nat.gov.tw/ct.asp?xItem=46202&CtNode=1345> [23 de Julho de 2011].
- Tamames, Ramón; Huerta, Begoña G. (2000) *Estrutura Económica Internacional*. Lisboa: Publicações Dom Quixote.
- Tanner, Murray Scot (2007) *Chinese Economic Coercion Against Taiwan – A Trick Weapon to Use*. Santa Monica: Rand.
- Tavis, Lee (2008) “Multinational Enterprises – Interacting with Nongovernmental Organizations” in Williams, Oliver F. (ed.) *Peace through Commerce – Responsibility Corporate Citizenship and the Ideals of the United Nations Global Compact*. Indiana: University of Notre Dame Press, 413-430.
- Talleyrand-Périgord, Charles-Maurice de (1891) *Mémoires du Prince de Talleyrand*, vol IV. Paris: Calmann Lévy.

Taylor, Paul (1996) "Functionalism: The Approach of David Mitrany" in Groom, A. J. R. and Taylor, Paul (eds.) *Frameworks for international co-operation*. London : Pinter Publishers, 125-138.

Taylor, Jay (2009) *The Generalissimo – Chiang Kai-shek and the Struggle for Modern China*. Londres: The Belknap Press of Harvard University Press.

Teng, Emma Jinhua (2004) *Taiwan's Imagined Geography – Chinese Colonial Travel Writing and Pictures, 1683-1895*. Taipei: SMC Publishing.

The Buddhist Channel (2008) "Tzu Chi Foundation Approved To Open Branch in Mainland China", <http://www.buddhistchannel.tv/index.php?id=48,5996,0,0,1,0> [21 de Julho de 2011].

The Carnegie Commission on the Prevention of Deadly Conflict (1998) *Preventing Deadly Conflict*. New York: Carnegie Corp New York.

The Washington Post (2008) "Taiwan Team Arrives in Beijing for Talks", <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2008/06/11/AR2008061103387.html> [6 de Agosto de 2011].

Thompson, Drew (2010) "O Poder Militar da China" *Foreign Policy* (Edição Portuguesa) nº 15, 68-72.

Tian, John Q. (2006) *Government, Business, and the Politics of Interdependence and Conflict Across the Taiwan Strait*. Hampshire: Palgrave Macmillan.

Time (1973) "East Germany: The Price of Recognition", 1 Janeiro, <http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,903634,00.html> [2 de Agosto de 2011].

Tkacik, John (2004) "Premier Wen and Vice President Zeng: The 'Two Centers' of China's 'Four Generation'". In Scobell, Andrew; Wortzel, Larry (eds.) *Civil-Military Change in China: Elites, Institutes, and Ideas After the 16th Party Congress*. Carlisle: Strategic Studies Institute, 95-178.

Trigo, Virginia (2006) *Cultura Económica Chinesa: Como Negociar na China?* Mangualde: Edições Pedagogo.

————— (2003) *Entre o Estado e o Mercado – Empreendedorismo e a Condição do Empresário na China*. Lisboa: Ad Litteram.

Tripathi, Salil; Gündüz, Canan (2008) "A Role for the Private Sector in Peace Processes? Examples and implications for third-party mediation" in *Oslo Forum 2008*, Centre for Humanitarian Dialogue, 15-27.

Tsai, Horng Ming (2008) "Moving Towards Peace and Mutual Benefit: The SEF and ARATS Resume Talks" *Straits Business Monthly*, n° 200, August, 6.

Tsai, Soo-Hung Terence; Everatt, Donna (2006) "The Acer Groups's Manufacturing Decision: to enter China?" in Tsai, Terence; Cheng, Bor-Shiuan (eds.) *The Silicon Dragon – High-Tech Industry in Taiwan*. Cheltenham: Edward Elgar.

Tubilewicz, Czeslaw (2007) *Taiwan and Post-Communism Europe – Shopping for Allies*. London: Routledge.

Tucídides (1848) *The History of the Peloponnesian War: A New and Literal Version, from the Text of Arnold, Collated with Bekker, Goller, and Poppo*. Londres: Henry G. Bohn.

Tucker, Nancy Bernkopt (2009) *Strait Talk: United States – Taiwan Relations and the Crisis with China*. London: University University Press.

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development (2008) "World Investment Report". New York: United Nations.
http://www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf port [5 de Janeiro de 2009]

United States Congress (1979) "Taiwan Relations Act", American Institute in Taiwan, <http://www.ait.org.tw/en/taiwan-relations-act.html> [22 de Julho de 2011].

United Press International (1972) "1972 Year in Review", <http://www.webcitation.org/5gYDecL2l> [28 de Julho de 2011].

Wachman, Alan (2007) *Why Taiwan? Geostrategic Rationales for China's Territorial Integrity*. Stanford: Stanford University Press.

Wallace, William (1990) *The transformation of Western Europe*. London: Royal Institute of International Affairs.

Walton, Richard E. (1969) *Interpersonal peacemaking: confrontations and third-party consultation*. Essex: Addison Wesley Longman Limited.

Waltz, Kenneth N. (1979) *Theory of International Politics*. London: Addison-Wesley.

Wang, Horn-luen (2009) "How are Taiwanese Shanghaied?" *Positions*, 17 (2), 322-346.

Wang, Jianwei (2007) "Hu Jintao's 'New Thinking' on Cross-Strait Relations", *American Foreign Policy Interests*, 29, 24-34.

Wang, Yuan-kang (2004) "Democratization in Greater China Taiwan's Democratization and Cross-Strait Security" *Orbis*, Primavera, 293-304.

WantChina Times (2011) "Chinese Tycoon Refines Charity Activities in Taiwan", <http://www.wantchinatimes.com/news-print.cnt.aspx?cid=1103&MainCatID=11&id=20110128000003> [17 de Maio de 2011].

Watson, James L. (ed.) (2006) *Golden Arches East: McDonald's in East Asia*. Sanford: Stanford University Press.

Wedge, Bryant (1979) "A Psychiatric Model for Intercession in Intergroup Conflict" in Lubin, Bernard *et al* (eds.). *Cases in Conflict Management 2*. Organizational Change Sourcebook. San Diego: University Associates, 77-100.

Wedge, Bryant; Sandole, Dennis (1982) "Conflict Management: A New Venture into Professionalization", *Peace & Change – Journal of Peace Research*, 129-138.

Wehenfenning, Daniel (2008) "Multi-track Diplomacy and Human Security" *Human Security Journal*, vol. 7, Verão, 80-88.

Weissman, Mikael (2009) *Understanding the East Asian Peace – Informal and Formal Prevention and Peacebuilding in the Taiwan Strait, the Korean Peninsula, and the South China Sea 1999-2008*. Gothenburg: School of Global Studies/ University of Gothenburg.

————— (2008) "Peacebuilding in East Asia: The Role of Track 2 Diplomacy, Informal Networks, and Economic Social, and Cultural Regionalization" in Bercovitch, Jacob *et al* (eds.) *Conflict Management, Security and Intervention in East Asia – Third-party Mediation in Regional Conflict*. London & New York: Routledge, 67-82.

————— (2005) "Informal Networks as a Conflict Preventive Mechanism" in Swanström, Niklas (ed.) *Conflict Prevention and Conflict Management in Northeast Asia*. Uppsala & Washington: Central Asia-Caucasus Institute & Silk Road Studies Program.

Wei, Yung (1997) "'Multi-system Nations', 'Linkage Communities' and 'Intra National Commonwealth': Concepts of Divided States and their Application to the Chinese as well Korean Cases" in *New Asia*, vol. 4, nº 4, 17-32.

Weng, Byron S. J. (1984) "Taiwan's International Status Today" *China Quarterly*, 99, 462-480.

Wenger, Andreas; Möckli, Daniel (2003) *Conflict Prevention – The Untapped Potential of the Business Sector*. London: Lynne Rienner Publishers.

White House (2011) “U.S. - China Joint Statement”, 19 de Janeiro, <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2011/01/19/us-china-joint-statement> [6 de Agosto de 2011].

Williams, Erin E.; Job, Brian L. (2007) “The Imperative of Multilateral Security Cooperation” in Job, Brian L. (ed.) *Security Through Cooperation: Furthering Asia Pacific Multilateral Engagement*. Vancouver: CSCAP, 1-12.

Wong, Seanon S. (2005) “Economic Statecraft across the Strait: Business Influence in Taiwan’s Mainland Policy” in *Asian Perspective*, vol. 29, nº 2, 41-72.

Woodhouse *et al* (2000) *Peacekeeping and International Conflict Resolution – A Course Produced by United Nations Institute for Training and Research, Programme of Correspondence Instruction in Peacekeeping Operations*. New York: UNITAR.

Wu, Linjun (1996) “Limitations and Prospects of Taiwan’s Informal Diplomacy” in Henckaerts, Jean-Marie (ed.) *The International Status of Taiwan in the New World Order: Legal and Political Considerations*. London: Kluwer Law International.

Vaisse, Maurice (1997) *As Relações Internacionais desde 1945*. Lisboa: Edições 70.

Vavusgil, S. Tamer *et al* (2002) *Doing Business in Emerging Markets – Entry and Negotiation Strategies*. London: Sage Publications.

Väyrynen, Tarja (2001) *Culture and International Conflict Resolution: A Critical Analysis of the Work of John Burton*. Manchester: Manchester University Press.

Vaz-Pinto, Raquel (2010) *A Grande Muralha e o Legado de Tiananmen – A China e os Direitos Humanos*. Lisboa: Tinta da China.

Veltmeyer, Henry (ed.) *Globalization and Antiglobalization: Dynamics of Change in the World Order* (Aldershot: Ashgate Publishing, 2005).

Yack, Bernard (1993) *The Problems of a Political Animal: Community, Justice, and Conflict in Aristotelian Political Thought*. London: University of California Press.

Yang, Keming (2007) *Entrepreneurship in China*. Hampshire: Ashgate Publishing Limited.

Yet, Lindy (2002) “The Koo Family: A Century in Taiwan”, *Taipei Times*, April 15, 3.

Valladares, Danilo (2010) “Entrepreneurs, Not Diplomats, Are 'Ambassadors' to China” IPS – Inter Press Service, <http://ipsnews.net/news.asp?idnews=53903> [17 de Maio de 2011].

Xinhua – Agência Noticiosa Nova China (2011a) “Chinese Mainland, Taiwan Individual Travel Heralds Closer Bond Beyond Tourism”, http://news.xinhuanet.com/english2010/china/2011-06/12/c_13925361.htm [11 de Setembro de 2011].

————— (2011b) “ECFA Early Harvest Program a Highlight at Cross-Strait Fair”, http://news.xinhuanet.com/english2010/china/2011-05/18/c_13881836.htm [8 de Agosto de 2011].

————— (2007) “Hu Jintao Appeals for ‘Peace Agreement’ with Taiwan”, http://news.xinhuanet.com/english/2007-10/15/content_6883889.htm [21 de Julho de 2011].

————— (2006) “Lien Says Forum Achieves More than Expected”, <http://www.highbeam.com/doc/1P2-16044195.html> [23 de Julho de 2011].

Zartman, William I. (2005) “Concepts: Mutual Enticing Opportunity (MEO)”, *PIN – The Process of International Negotiation Project*, Network Newsletter, <http://www.clingendael.nl/pin/pp24.pdf> [12 de Julho de 2011].

————— (2001) “Preventive Diplomacy: Setting the Stage” in Zartman, William I. (ed.) *Preventive Negotiation: Avoiding Conflict Escalation*. Oxford: Rowman & Littlefield, 1-18.

————— (2000) “Ripness: The Hurting Stalemate and Beyond” in Stern, Paul C.; Druckman, Daniel (Eds.) *International Conflict Resolution after the Cold War*. Washington: National Academic Press, 225-250.

————— (1995) *Elusive Peace: Negotiating an End to Civil Wars*. Washington: Bookings.

Zhao, Suisheng (2006) “Conflict Prevention Across the Taiwan Strait and the Making of China’s Anti-Secession Law” *Asia Perspective*, 30, 79-94.

————— (2004) *Chinese Foreign Policy – Pragmatism and Strategic Behaviour*, London: M.E. Sharpe.

————— (1995) “The Structure of Authority and Decision-Making: A Theoretical Framework in Decision-Making” in Hamrin, Carol Lee; Zhao Suishang (Eds.) *Deng’s China. Perspectives from Insiders*, New York: M.E. Sharpe, 233-46.

Organismos

American Institute in Taiwan,
<http://www.ait.org.tw/en/>

ARATS – Associação para as Relações Através do Estreito de Taiwan,
<http://www.arats.com.cn/>

ASEAN - The Association of Southeast Asian Nations, or ASEAN,
<http://www.aseansec.org/index2008.html>.

ASEM - Asia-Europe Meeting,
<http://www.aseminfoboard.org/>

Câmara de Comércio Americana de Taipé,
<http://www.amcham.com.tw/>

Câmara de Comércio Europeia de Taipei,
http://www.ecct.com.tw/index.php?option=com_frontpage&Itemid=58

CBC- Rádio Canada,
<http://archives.cbc.ca/>

CSCAP - The Council for Security Cooperation in the Asia Pacific
<http://www.cscap.org/>

CTOC - Chinese Taipei Olympic Comittee,
<http://www.tpenoc.net/>

Diário do Povo,
<http://english.peopledaily.com.cn/>

Forum Boao para a Ásia,
<http://www.boaoforum.org/>

Fórum Regional da Ásia,
<http://www.aseanregionalforum.org/>

Governo dos EUA,
<http://www.whitehouse.gov/our-government>

Governo da ROC,
<http://www.gio.gov.tw/mp.asp?mp=807>

Governo da RPC,
<http://www.gov.cn/english/>

GVSRC - *Global Views Survey Research Center*,
<http://www.gvm.com.tw/gvsrc/eng/index.asp>

IMTD - Instituto para a Diplomacia Multi-track,
<http://www.imtd.org/>

IOC – International Olympic Committee,
<http://www.olympic.org/>

Ministério dos Assuntos Económicos, ROC,
http://www.moea.gov.tw/Mns/populace/news/News.aspx?kind=1&menu_id=40&news_id=19723

MAC – Mainland Affairs Council da ROC (Conselho dos Assuntos de Taiwan),
<http://www.mac.gov.tw/mp.asp?mp=3>

Ministério do Comércio da RPC,
<http://english.mofcom.gov.cn/>

ONU – Organização das Nações Unidas,
<http://www.un.org/>

Partido Nacionalista do Kuomintang,
<http://www.kmt.org.tw/english/page.aspx?type=para&mnum=105>

SEF – Fundação para os Intercâmbios no Estreito,
<http://www.sef.org.tw/mp1.html>

Taipei Times,
<http://www.taipeitimes.com/>

TAO – Taiwan Affairs Office da RPC,
<http://www.gwytb.gov.cn/>

Xinhua, Agência Noticiosa Nova China,
<http://www.xinhuanet.com/english2010/>

Entrevistas

Carneiro, José Luís (2011) Presidente da Câmara Municipal de Baião, 7 de Setembro, Baião.

Chow, Y Ping (2011), empresário, conselheiro do departamento governamental e legislativo da província de Zhejiang, presidente da liga dos chineses em Portugal, 27 de Julho, Porto.

Fell, Dafydd (2009), Professor, investigador e especialista de política de Taiwan no SOAS School of Oriental and African Studies, University of London, 11 de Abril, Aveiro.

Lin, Rui-Hua, (2009) Professora de relações internacionais e diplomacia na Universidade de Chengchi, 17 de Junho, Taipé.

Wang Ming-yi (2009) Jornalista do China Times, autor de livros e especialista sobre as relações entre a China e Taiwan, entrevistado pelo autor em Taipé, 24 Junho de 2009.

Wei, Bai-Ku (2009) Professor de diplomacia e relações internacionais na Universidade de Chenchi, 19 de Junho, Taipé.

Tung, Chen-Yuan (2009) Vice-presidente do Mainland Affairs Council (MAC), 27 de Junho, Taipé.

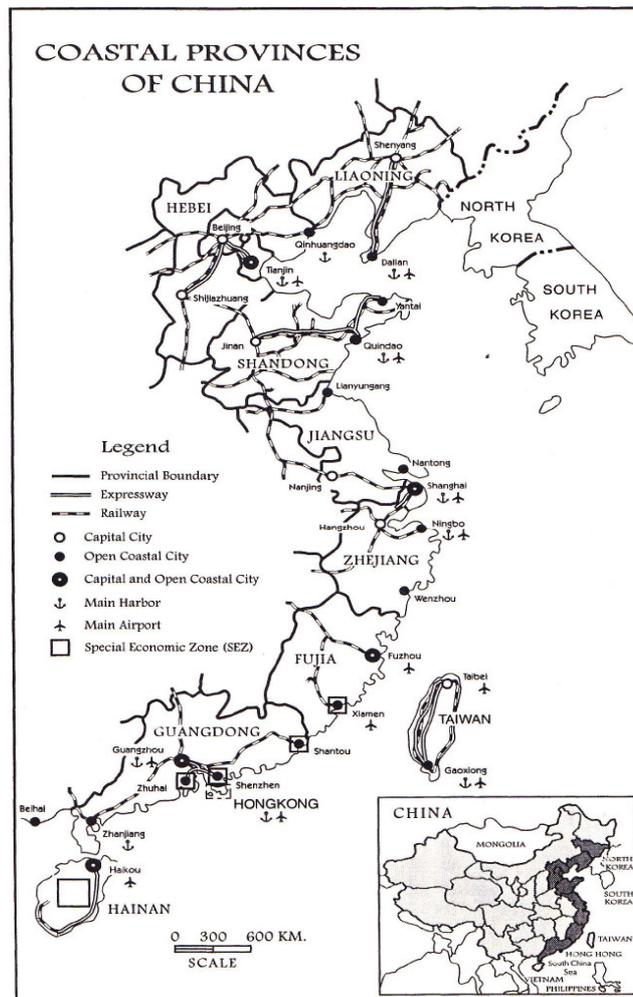
Sam Huang, (2009) Director da empresa Busch Taiwan Corporation, 23 de Junho, Taipé.

Zhou Wenzhong (2011) Secretário-geral do Fórum de Boao para a Ásia, “Interview with BFA Secretary-General Zhou Wenzhong” (entrevistado por Wang Lei) in *China Pictorial* n° 754, 18-19.

8. Anexos

Anexo I

Mapa de Taiwan e das províncias costeiras da China



(Hsing, 1998: xi)

Anexo II

CHINA REDS ASK FOR U.N. SEAT

THE Chinese Communist Party demanded that the United Nations recognize the rights of the Chinese National Government to take part in United Nations activities, Peking Radio.

In a telegram to the United Nations Secretary-General, Mr. Trygve Lie, the Communist Premier and Foreign Minister, Gen. Chou En-lai, declared that the "so-called delegation of the Chinese National Government" had absolutely no right to represent China.

The Central Government of the Peoples Republic had liberated the territory and the people of China, the telegram said.

The Kuomintang reactionary government, now in exile and dispersed, had lost all de jure and de facto grounds for representing the Chinese people.

"I formally demand that the United Nations Organization immediately deprive 'the delegation of the Chinese National Government' of all rights to represent further the Chinese people in the United Nations," Gen. Chou En-lai added.

A similar message was sent to Gen. Carlos Romulo, President of the U.N. General Assembly.—A.P. and Reuter.

LONDON, Wednesday.
The Chinese Communist Government today asked the United Nations to cancel immediately the Nationalist delegation to take part in the General Assembly activities, according to

(Strait Times, 1949: 1)

Anexo III

Standing Committee Message to Compatriots in Taiwan (January 1, 1979)

(January 1, 1979)

The Standing Committee of the Fifth National People's Congress at its Fifth Plenary Session on December 26, 1978 adopted after discussion a message to compatriots in Taiwan. Following is the full text of the message.--Ed.

Dear Compatriots in Taiwan:

Today is New Year's Day 1979. We hereby extend our cordial and sincere greetings to you on behalf of the people of all nationalities on the mainland of our motherland. As an old saying goes, "When festival times come round people think all the more of their loved ones." On this happy occasion as we celebrate New Year's Day, our thoughts turn all the more to our kith and kin, our old folks, our brothers and sisters, in Taiwan. We know you have the motherland and your kinsfolk on the mainland in mind too. This mutual feeling of many years standing grows with each passing day. From the day when Taiwan was unfortunately separated from the motherland in 1949, we have not been able to communicate with or visit each other, our motherland has not been able to achieve reunification, relatives have been unable to get together, and our nation, country and people have suffered greatly as a result. All Chinese compatriots and people of Chinese descent throughout the world look forward to an early end to this regrettable state of affairs.

The Chinese nation is a great nation. It accounts for almost a quarter of the world's population and has a long history and brilliant culture, and its outstanding contributions to world civilization and human progress are universally recognized. Taiwan has been an inalienable part of China since ancient times. The Chinese nation has great vitality and cohesion. Throughout its history, foreign invasions and internal strife have failed to split our nation permanently. Taiwan's separation from the motherland land for nearly 30 years has been artificial and against our national interests and aspirations, and this state of affairs must not be allowed to continue. Every Chinese, in Taiwan or on the mainland, has a compelling responsibility for the survival, growth and prosperity of the Chinese nation. The important task of reunifying our motherland, on which hinges the future of the whole nation, now lies before us all; it is an issue no one can evade or should try to. If we do not quickly set about ending this disunity so that our motherland is reunified at an early date, how can we answer our ancestors and explain to our descendants? This sentiment is shared by all. Who among the descendants of the Yellow Emperor wishes to go down in history as a traitor?

Radical changes have taken place in China's status in the world over the past 30 years. Our country's international prestige is rising constantly and its international role

becomes ever more important. The people and governments of almost all countries place tremendous hopes on us in the struggle against hegemonism and in safeguarding peace and stability in Asia and the world as a whole. Every Chinese is proud to see the growing strength and prosperity of our motherland. If we can end the present disunity and join forces soon, there will be no end to our contributions to the future of mankind. Early reunification of our motherland is not only the common desire of all the people of China, including our compatriots in Taiwan, but the common wish of all peace-loving peoples and countries the world over.

Reunification of China today is consonant with popular sentiment and the general trend of development. The world in general recognizes only one China, with the Government of the People's Republic of China as its sole legal Government. The recent conclusion of the China-Japan Treaty of Peace and Friendship and the normalization of relations between China and the United States show still more clearly that no one can stop this trend. The present situation in the motherland, one of stability and unity, is better than ever. The people of all nationalities on the mainland are working hard with one will for the great goal of the four modernizations. It is our fervent hope that Taiwan returns to the embrace of the motherland at an early date so that we can work together for the great cause of national development. Our state leaders have firmly declared that they will take present realities into account in accomplishing the great cause of reunifying the motherland and respect the status quo on Taiwan and the opinions of people in all walks of life there and adopt reasonable policies and measures in settling the question of reunification so as not to cause the people of Taiwan any losses. On the other hand, people in all walks of life in Taiwan have expressed their yearning for their homeland and old friends, stated their desire "to identify themselves with and rejoin their kinsmen," and raised diverse proposals which are expressions of their earnest hope for an early return to the embrace of the motherland. As all conditions now are favourable for reunification and everything is set, no one should go against the will of the nation and against the trend of history.

We place hopes on the 17 million people on Taiwan and also the Taiwan authorities. The Taiwan authorities have always taken a firm stand of one China and have been opposed to an independent Taiwan. We have this stand in common and it is the basis for our co-operation. Our position has always been that all patriots belong to one family. The responsibility for reunifying the motherland rests with each of us. We hope the Taiwan authorities will treasure national interests and make valuable contributions to the reunification of the motherland.

The Chinese Government has ordered the People's Liberation Army to stop the bombardment of Jinmen (Quemoy) and other islands as from today. A state of military confrontation between the two sides still exists along the Taiwan Straits. This can only breed man-made tension. We hold that first of all this military confrontation should be ended through discussion between the Government of the People's Republic of China and the Taiwan authorities so as to create the necessary prerequisites and a secure environment for the two sides to make contacts and exchanges in whatever area.

The prolonged separation has led to inadequate mutual understanding between the compatriots on the mainland and on Taiwan and various inconveniences for both sides. Since overseas Chinese residing in faraway foreign lands can return for visits and tours and hold reunions with their families, why can't compatriots living so near, on the mainland and on Taiwan, visit each other freely? We hold that there is no reason for such barriers to remain. We hope that at an early date transportation and postal services between both sides will be established to make it easier for compatriots of both sides to have direct contact, write to each other, visit relatives and friends, exchange tours and visits and carry out academic, cultural, sports and technological interchanges.

Economically speaking, Taiwan and the mainland of the motherland were originally one entity. Unfortunately, economic ties have been suspended for many years. Construction is going ahead vigorously on the motherland and it is our wish that Taiwan also grows economically more prosperous. There is every reason for us to develop trade between us, each making up what the other lacks, and carry out economic exchanges. This is mutually required and will benefit both parties without doing any harm to either.

Dear compatriots in Taiwan,

The bright future of our great motherland belongs to us and to you. The reunification of the motherland is the sacred mission history has handed to our generation. Times are moving ahead and the situation is developing. The earlier we fulfil this mission, the sooner we can jointly write an unprecedented, brilliant page in the history for our country, catch up with advanced powers and work together with them for world peace, prosperity and progress. Let us join hands and work together for this glorious goal!

(China.org.cn, 2011)

Anexo IV

Joint Communiqué of the United States of America and the People's Republic of China (Shanghai Communiqué)

February 28, 1972

1. President Richard Nixon of the United States of America visited the People's Republic of China at the invitation of Premier Chou En-lai of the People's Republic of China from February 21 to February 28, 1972. Accompanying the President were Mrs. Nixon, U.S. Secretary of State William Rogers, Assistant to the President Dr. Henry Kissinger, and other American officials.
2. President Nixon met with Chairman Mao Tsetung of the Communist Party of China on February 21. The two leaders had a serious and frank exchange of views on Sino-U.S. relations and world affairs.
3. During the visit, extensive, earnest and frank discussions were held between President Nixon and Premier Chou En-lai on the normalization of relations between the United States of America and the People's Republic of China, as well as on other matters of interest to both sides. In addition, Secretary of State William Rogers and Foreign Minister Chi Peng-fei held talks in the same spirit.
4. President Nixon and his party visited Peking and viewed cultural, industrial and agricultural sites, and they also toured Hangchow and Shanghai where, continuing discussions with Chinese leaders, they viewed similar places of interest.
5. The leaders of the People's Republic of China and the United States of America found it beneficial to have this opportunity, after so many years without contact, to present candidly to one another their views on a variety of issues. They reviewed the international situation in which important changes and great upheavals are taking place and expounded their respective positions and attitudes.
6. The Chinese side stated: Wherever there is oppression, there is resistance. Countries want independence, nations want liberation and the people want revolution--this has become the irresistible trend of history. All nations, big or small, should be equal: big nations should not bully the small and strong nations should not bully the weak. China will never be a superpower and it opposes hegemony and power politics of any kind. The Chinese side stated that it firmly supports the struggles of all the oppressed people and nations for freedom and liberation and that the people of all countries have the right to choose their social systems according to their own wishes and the right to safeguard the independence, sovereignty and territorial integrity of their own countries and oppose foreign aggression, interference, control and subversion. All foreign troops should be withdrawn to their own countries. The Chinese side expressed its firm support to the peoples of Viet Nam, Laos and Cambodia in their efforts for the attainment of their goal and its firm support to the seven-point proposal of the Provisional Revolutionary Government of the Republic of South Viet Nam and the elaboration of February this year on the two key problems in the proposal, and to the Joint Declaration of the Summit Conference of the Indochinese Peoples. It firmly supports the eight-point program for the peaceful unification of Korea put forward by the Government of the Democratic People's Republic of Korea on April 12, 1971, and the stand for the abolition of the "U.N. Commission for the Unification and

Rehabilitation of Korea". It firmly opposes the revival and outward expansion of Japanese militarism and firmly supports the Japanese people's desire to build an independent, democratic, peaceful and neutral Japan. It firmly maintains that India and Pakistan should, in accordance with the United Nations resolutions on the Indo-Pakistan question, immediately withdraw all their forces to their respective territories and to their own sides of the ceasefire line in Jammu and Kashmir and firmly supports the Pakistan Government and people in their struggle to preserve their independence and sovereignty and the people of Jammu and Kashmir in their struggle for the right of self-determination.

7. The U.S. side stated: Peace in Asia and peace in the world requires efforts both to reduce immediate tensions and to eliminate the basic causes of conflict. The United States will work for a just and secure peace: just, because it fulfills the aspirations of peoples and nations for freedom and progress; secure, because it removes the danger of foreign aggression. The United States supports individual freedom and social progress for all the peoples of the world, free of outside pressure or intervention. The United States believes that the effort to reduce tensions is served by improving communication between countries that have different ideologies so as to lessen the risks of confrontation through accident, miscalculation or misunderstanding. Countries should treat each other with mutual respect and be willing to compete peacefully, letting performance be the ultimate judge. No country should claim infallibility and each country should be prepared to re-examine its own attitudes for the common good. The United States stressed that the peoples of Indochina should be allowed to determine their destiny without outside intervention; its constant primary objective has been a negotiated solution; the eight-point proposal put forward by the Republic of Viet Nam and the United States on January 27, 1972 represents a basis for the attainment of that objective; in the absence of a negotiated settlement the United States envisages the ultimate withdrawal of all U.S. forces from the region consistent with the aim of self-determination for each country of Indochina. The United States will maintain its close ties with and support for the Republic of Korea; the United States will support efforts of the Republic of Korea to seek a relaxation of tension and increased communication in the Korean peninsula. The United States places the highest value on its friendly relations with Japan; it will continue to develop the existing close bonds. Consistent with the United Nations Security Council Resolution of December 21, 1971, the United States favors the continuation of the ceasefire between India and Pakistan and the withdrawal of all military forces to within their own territories and to their own sides of the ceasefire line in Jammu and Kashmir; the United States supports the right of the peoples of South Asia to shape their own future in peace, free of military threat, and without having the area become the subject of great power rivalry.
8. There are essential differences between China and the United States in their social systems and foreign policies. However, the two sides agreed that countries, regardless of their social systems, should conduct their relations on the principles of respect for the sovereignty and territorial integrity of all states, non-aggression against other states, non-interference in the internal affairs of other states, equality and mutual benefit, and peaceful coexistence. International disputes should be settled on this basis, without resorting to the use or threat of force. The United States and the People's Republic of China are prepared to apply these principles to their mutual relations.
9. With these principles of international relations in mind the two sides stated that: progress toward the normalization of relations between China and the United States is in the interests of all countries
 - both wish to reduce the danger of international military conflict

- neither should seek hegemony in the Asia-Pacific region and each is opposed to efforts by any other country or group of countries to establish such hegemony
 - neither is prepared to negotiate on behalf of any third party or to enter into agreements or understandings with the other directed at other states.
10. Both sides are of the view that it would be against the interests of the peoples of the world for any major country to collude with another against other countries, or for major countries to divide up the world into spheres of interest.
 11. The two sides reviewed the long-standing serious disputes between China and the United States. The Chinese side reaffirmed its position: the Taiwan question is the crucial question obstructing the normalization of relations between China and the United States; the Government of the People's Republic of China is the sole legal government of China; Taiwan is a province of China which has long been returned to the motherland; the liberation of Taiwan is China's internal affair in which no other country has the right to interfere; and all U.S. forces and military installations must be withdrawn from Taiwan. The Chinese Government firmly opposes any activities which aim at the creation of "one China, one Taiwan", "one China, two governments", "two Chinas", an "independent Taiwan" or advocate that "the status of Taiwan remains to be determined".
 12. The U.S. side declared: The United States acknowledges that all Chinese on either side of the Taiwan Strait maintain there is but one China and that Taiwan is a part of China. The United States Government does not challenge that position. It reaffirms its interest in a peaceful settlement of the Taiwan question by the Chinese themselves. With this prospect in mind, it affirms the ultimate objective of the withdrawal of all U.S. forces and military installations from Taiwan. In the meantime, it will progressively reduce its forces and military installations on Taiwan as the tension in the area diminishes. The two sides agreed that it is desirable to broaden the understanding between the two peoples. To this end, they discussed specific areas in such fields as science, technology, culture, sports and journalism, in which people-to-people contacts and exchanges would be mutually beneficial. Each side undertakes to facilitate the further development of such contacts and exchanges.
 13. Both sides view bilateral trade as another area from which mutual benefit can be derived, and agreed that economic relations based on equality and mutual benefit are in the interest of the peoples of the two countries. They agree to facilitate the progressive development of trade between their two countries.
 14. The two sides agreed that they will stay in contact through various channels, including the sending of a senior U.S. representative to Peking from time to time for concrete consultations to further the normalization of relations between the two countries and continue to exchange views on issues of common interest.
 15. The two sides expressed the hope that the gains achieved during this visit would open up new prospects for the relations between the two countries. They believe that the normalization of relations between the two countries is not only in the interest of the Chinese and American peoples but also contributes to the relaxation of tension in Asia and the world.

16. President Nixon, Mrs. Nixon and the American party expressed their appreciation for the gracious hospitality shown them by the Government and people of the People's Republic of China.

(American Institute of Taiwan, 2011)

Anexo V

Joint Communiqué of the United States of America and the People's Republic of China (Normalization Communiqué)

January 1, 1979

(The communiqué was released on December 15, 1978, in Washington and Beijing.)

1. The United States of America and the People's Republic of China have agreed to recognize each other and to establish diplomatic relations as of January 1, 1979.
2. The United States of America recognizes the Government of the People's Republic of China as the sole legal Government of China. Within this context, the people of the United States will maintain cultural, commercial, and other unofficial relations with the people of Taiwan.
3. The United States of America and the People's Republic of China reaffirm the principles agreed on by the two sides in the Shanghai Communiqué and emphasize once again that:
4. Both wish to reduce the danger of international military conflict.
5. Neither should seek hegemony in the Asia-Pacific region or in any other region of the world and each is opposed to efforts by any other country or group of countries to establish such hegemony.
6. Neither is prepared to negotiate on behalf of any third party or to enter into agreements or understandings with the other directed at other states.
7. The Government of the United States of America acknowledges the Chinese position that there is but one China and Taiwan is part of China.
8. Both believe that normalization of Sino-American relations is not only in the interest of the Chinese and American peoples but also contributes to the cause of peace in Asia and the world.

The United States of America and the People's Republic of China will exchange Ambassadors and establish Embassies on March 1, 1979.

(American Institute of Taiwan, 2011)

Anexo VI

Joint Communiqué of the United States of America and the People's Republic of China

August 17, 1982

1. In the Joint Communiqué on the Establishment of Diplomatic Relations on January 1, 1979, issued by the Government of the United States of America and the People's Republic of China, the United States of America recognized the Government of the People's Republic of China as the sole legal Government of China, and it acknowledged the Chinese position that there is but one China and Taiwan is part of China. Within that context, the two sides agreed that the people of the United States would continue to maintain cultural, commercial, and other unofficial relations with the people of Taiwan. On this basis, relations between the United States and China were normalized.
2. The question of United States arms sales to Taiwan was not settled in the course of negotiations between the two countries on establishing diplomatic relations. The two sides held differing positions, and the Chinese side stated that it would raise the issue again following normalization. Recognizing that this issue would seriously hamper the development of United States - China relations, they have held further discussions on it, during and since the meetings between President Ronald Reagan and Premier Zhao Ziyang and between Secretary of State Alexander M. Haig, Jr. and Vice Premier and Foreign Minister Huang Hua in October 1981.
3. Respect for each other's sovereignty and territorial integrity and non-interference in each other's internal affairs constitute the fundamental principles guiding United States China relations. These principles were confirmed in the Shanghai Communiqué of February 28, 1972 and reaffirmed in the Joint Communiqué on the Establishment Of Diplomatic Relations which came into effect on January 1, 1979. Both sides emphatically state that these principles continue to govern all aspects of their relations.
4. The Chinese Government reiterates that the question of Taiwan is China's internal affair. The Message to Compatriots in Taiwan issued by China on January 1, 1979 promulgated a fundamental policy of striving for peaceful reunification of the motherland. The Nine-Point Proposal put forward by China on September 30, 1981 represented a further major effort under this fundamental policy to strive for a peaceful solution to the Taiwan question.
5. The United States Government attaches great importance to its relations with China, and reiterates that it has no intention of infringing on Chinese sovereignty and territorial integrity, or interfering in China's internal affairs, or pursuing a policy of "two Chinas" or "one China, one Taiwan." The United States Government understands and appreciates the Chinese policy of striving for a peaceful resolution of the Taiwan question as indicated in China's Message to Compatriots in Taiwan issued on January 1, 1979 and the Nine-Point Proposal put forward by China on September 30, 1981. The new situation which has emerged with regard to the Taiwan question also provides favorable conditions for the settlement of United States - China differences over United States arms sales to Taiwan.

Having in mind the foregoing statements of both sides, the United States Government states that it does not seek to carry out a long-term policy of arms sales to Taiwan, that its arms sales to Taiwan will not exceed, either in qualitative or in quantitative terms, the level of those supplied in recent years since the establishment of diplomatic relations between the United States and China, and that it intends gradually to reduce its sale of arms to Taiwan, leading, over a period of

time, to a final resolution. In so stating, the United States acknowledges China's consistent position regarding the thorough settlement of this issue.

6. In order to bring about, over a period of time, a final settlement of the question of United States arms sales to Taiwan, which is an issue rooted in history, the two Governments will make every effort to adopt measures and create conditions conducive to the thorough settlement of this issue.
7. The development of United States - China relations is not only in the interests of the two peoples but also conducive to peace and stability in the world. The two sides are determined, on the principle of equality and mutual benefit, to strengthen their ties in the economic, cultural, educational, scientific, technological and other fields and make strong, joint efforts for the continued development of relations between the Governments and peoples of the United States and China.
8. In order to bring about the healthy development of United States - China relations, maintain world peace and oppose aggression and expansion, the two Governments reaffirm the principles agreed on by the two sides in the Shanghai Communique and the Joint Communique on the Establishment of Diplomatic Relations. The two sides will maintain contact and hold appropriate consultations on bilateral and international issues of common interest.

(Taiwan Documents Project, 2011)

Anexo VII

DECLASSIFIED
Authority E.O. 12958
By WDP NARA Date 1/4/02

MEMORANDUM

THE WHITE HOUSE
WASHINGTON

INFORMATION

ca 9/12/70

TOP SECRET/SENSITIVE
EXCLUSIVELY EYES ONLY

MEMORANDUM FOR THE PRESIDENT

FROM: Henry A. Kissinger *HK*
SUBJECT: Contact with the Chinese

In response to an item on Communist Chinese activity in the September 9 Daily Brief, you asked whether we should not try again through our channel in Paris to contact the Chinese.

As suggested in your note, we do have an offer outstanding to the Chinese. Attached is a copy of a message that we gave General Walters on June 16, but which he has not yet delivered. (You, of course, approved this message but we left it purposely unsigned. Walters would not hand over the text, but rather would read from it literally.) Several weeks ago he found an opportunity to tell his Chinese contact that he had an important message from our government to their government. The man said that he would inform his government that we had a message, but Walters received no response. This past Monday, September 7, Walters again told his contact, at a Pakistani reception, that he had a message. The man again said that he would tell his government.

We have also been trying since the beginning of the year to open a channel through the Dutch, but I believe if we are to have any success it will be through Paris.

I agree that it would be useful to establish contact with the Chinese at this time. However, we have made clear signals, and I think we have no choice but to wait and see if they are willing to respond.

Attachment

TOP SECRET/SENSITIVE
EXCLUSIVELY EYES ONLY

DECLASSIFIED
Authority E.O. 12958
By WDP NARA Date 1/4/02

TOP SECRET-SENSITIVE
CONTAINS CODEWORD

-2-

*K - down
the incident
a step up
of activity
in their part
we can
this - if
NO*

-- South Vietnam Military: Although fighting in South Vietnam remained generally light, the enemy did launch two significant attacks in Quang Ngai Province in Southern Military Region 1. Thirteen Americans were killed in a ground and mortar attack against Fire Support Base Stinson during the night. The enemy assault came 15 hours after a mortar and sapper attack on an ARVN Special Forces Camp and an adjacent battalion headquarters just four miles away. Friendly casualties were 34 soldiers killed (one U.S.) and 42 ARVN personnel wounded. Enemy losses were 26 killed. (Map at Tab A)

-- Cambodian Military Situation: The major Cambodian Army operation to reinforce Kompong Thom continues, and only light contacts have been reported. In the ground portion of the operation, the Cambodian force pushing toward Kompong Thom reportedly is nearly halfway to its objective, although the enemy has been destroying bridges along Route 6 in an effort to impede the government's advance. The river convoy, which includes three infantry battalions and two commando units, reached Kompong Chhnang without serious incident and was to leave yesterday for Kompong Thom. The Cambodians say that the major purposes of the operation are to clear Route 6 from Skouh to Kompong Thom, open a water route to the town, conduct psychological operations along both routes, and resupply the troops and civilians in the town. (Map at Tab B)

-- Communist China: Our Consulate General at Hong Kong reports some new mobility in Peking's conduct of foreign relations which may present opportunities for improving relations. Signs of this include payment to the International Committee of The Red Cross (Geneva), of back dues, and an approach to a U.S. businessman regarding possible business travel to China. Consul General Osborn notes that it is premature to reach conclusions concerning Chinese intentions on the basis of this report, but it is possible some Chinese officials are thinking in terms of eventual trade with U.S. firms. Osborn observes that if this is so, a further liberalization of U.S. travel regulations might serve to encourage Sino-U.S. contacts at commercial levels. (The remaining U.S. restrictions on travel to China expire September 15 unless renewed.)

TOP SECRET-SENSITIVE
CONTAINS CODEWORD

*K - should you not try again
in your Walter contact with
Paris?
John Chieme in how far an effort
to do see we out there!*

(Burr, 2002)

Anexo VIII

Taiwan Relations Act (parcial)

January 1, 1979

TAIWAN RELATIONS ACT **Public Law 96-8 96th Congress**

An Act

To help maintain peace, security, and stability in the Western Pacific and to promote the foreign policy of the United States by authorizing the continuation of commercial, cultural, and other relations between the people of the United States and the people on Taiwan, and for other purposes.

Be it enacted by the Senate and House of Representatives of the United States of America in Congress assembled,

Short Title

Section 1. This Act may be cited as the "Taiwan Relations Act".

Findings and Declaration of Policy

Section. 2.

1. The President- having terminated governmental relations between the United States and the governing authorities on Taiwan recognized by the United States as the Republic of China prior to January 1, 1979, the Congress finds that the enactment of this Act is necessary.
2. to help maintain peace, security, and stability in the Western Pacific; and
3. to promote the foreign policy of the United States by authorizing the continuation of commercial, cultural, and other relations between the people of the United States and the people on Taiwan.
4. It is the policy of the United States-- to preserve and promote extensive, close, and friendly commercial, cultural, and other relations between the people of the United States and the people on Taiwan, as well as the people on the China mainland and all other peoples of the Western Pacific area;
5. to declare that peace and stability in the area are in the political, security, and economic interests of the United States, and are matters of international concern;

6. to make clear that the United States decision to establish diplomatic relations with the People's Republic of China rests upon the expectation that the future of Taiwan will be determined by peaceful means;
7. to consider any effort to determine the future of Taiwan by other than peaceful means, including by boycotts or embargoes, a threat to the peace and security of the Western Pacific area and of grave concern to the United States;
8. to provide Taiwan with arms of a defensive character; and to maintain the capacity of the United States to resist any resort to force or other forms of coercion that would jeopardize the security, or the social or economic system, of the people on Taiwan.

Nothing contained in this Act shall contravene the interest of the United States in human rights, especially with respect to the human rights of all the approximately eighteen million inhabitants of Taiwan. The preservation and enhancement of the human rights of all the people on Taiwan are hereby reaffirmed as objectives of the United States.

Implementation of United States Policy with Regard to Taiwan

Section. 3.

1. In furtherance of the policy set forth in section 2 of this Act, the United States will make available to Taiwan such defense articles and defense services in such quantity as may be necessary to enable Taiwan to maintain a sufficient self-defense capability.
2. The President and the Congress shall determine the nature and quantity of such defense articles and services based solely upon their judgment of the needs of Taiwan, in accordance with procedures established by law. Such determination of Taiwan's defense needs shall include review by United States military authorities in connection with recommendations to the President and the Congress.
3. The President is directed to inform the Congress promptly of any threat to the security or the social or economic system of the people on Taiwan and any danger to the interests of the United States arising therefrom. The President and the Congress shall determine, in accordance with constitutional processes, appropriate action by the United States in response to any such danger.

Application of Laws; International Agreements

Section. 4.

1. The absence of diplomatic relations or recognition shall not affect the application of the laws of the United States with respect to Taiwan, and the laws of the United States shall apply with respect to Taiwan in the manner that the laws of the United States applied with respect to Taiwan prior to January 1, 1979.
2. The application of subsection (a) of this section shall include, but shall not be limited to, the following:
3. Whenever the laws of the United States refer or relate to foreign countries, nations, states, governments, or similar entities, such terms shall include and such laws shall apply with such respect to Taiwan.
4. Whenever authorized by or pursuant to the laws of the United States to conduct or carry out programs, transactions, or other relations with respect to foreign countries, nations, states, governments, or similar entities, the President or any agency of the United States Government is authorized to conduct and carry out, in accordance with section 6 of this Act, such programs, transactions, and other relations with respect to Taiwan (including, but not limited to, the performance of services for the United States through contracts with commercial entities on Taiwan), in accordance with the applicable laws of the United States.
5. The absence of diplomatic relations and recognition with respect to Taiwan shall not abrogate, infringe, modify, deny, or otherwise affect in any way any rights or obligations (including but not limited to those involving contracts, debts, or property interests of any kind) under the laws of the United States heretofore or hereafter acquired by or with respect to Taiwan.
6. For all purposes under the laws of the United States, including actions in any court in the United States, recognition of the People's Republic of China shall not affect in any way the ownership of or other rights or interests in properties, tangible and intangible, and other things of value, owned or held on or prior to December 31, 1978, or thereafter acquired or earned by the governing authorities on Taiwan.
7. Whenever the application of the laws of the United States depends upon the law that is or was applicable on Taiwan or compliance therewith, the law applied by the people on Taiwan shall be considered the applicable law for that purpose.
8. Nothing in this Act, nor the facts of the President's action in extending diplomatic recognition to the People's Republic of China, the absence of diplomatic relations between the people on Taiwan and the United States, or the lack of recognition by the United States, and attendant circumstances thereto, shall be construed in any administrative or judicial proceeding as a basis for any United States Government agency, commission, or department to make a finding of fact or determination of law, under the Atomic Energy Act of 1954 and the Nuclear Non-Proliferation Act of 1978, to deny an export license application or to revoke an existing export license for nuclear exports to Taiwan.
9. For purposes of the Immigration and Nationality Act, Taiwan may be treated in the manner specified in the first sentence of section 202(b) of that Act.

10. The capacity of Taiwan to sue and be sued in courts in the United States, in accordance with the laws of the United States, shall not be abrogated, infringed, modified, denied, or otherwise affected in any way by the absence of diplomatic relations or recognition.
11. No requirement, whether expressed or implied, under the laws of the United States with respect to maintenance of diplomatic relations or recognition shall be applicable with respect to Taiwan.
12. For all purposes, including actions in any court in the United States, the Congress approves the continuation in force of all treaties and other international agreements, including multilateral conventions, entered into by the United States and the governing authorities on Taiwan recognized by the United States as the Republic of China prior to January 1, 1979, and in force between them on December 31, 1978, unless and until terminated in accordance with law.

Nothing in this Act may be construed as a basis for supporting the exclusion or expulsion of Taiwan from continued membership in any international financial institution or any other international organization.

(...)

Effective Date

Section. 18.

This Act shall be effective as of January 1, 1979. Approved April 10, 1979.

(American Institute of Taiwan, 2011)

ANEXO XIX

The following is the full text of the Anti-Secession Law adopted at the Third Session of the Tenth National People's Congress Monday, March 13, 2005: Anti-Secession Law

(Adopted at the Third Session of the Tenth National People's Congress on March 14, 2005)

Article 1 This Law is formulated, in accordance with the Constitution, for the purpose of opposing and checking Taiwan's secession from China by secessionists in the name of "Taiwan independence", promoting peaceful national reunification, maintaining peace and stability in the Taiwan Straits, preserving China's sovereignty and territorial integrity, and safeguarding the fundamental interests of the Chinese nation.

Article 2 There is only one China in the world. Both the mainland and Taiwan belong to one China. China's sovereignty and territorial integrity brook no division. Safeguarding China's sovereignty and territorial integrity is the common obligation of all Chinese people, the Taiwan compatriots included.

Taiwan is part of China. The state shall never allow the "Taiwan independence" secessionist forces to make Taiwan secede from China under any name or by any means.

Article 3 The Taiwan question is one that is left over from China's civil war of the late 1940s.

Solving the Taiwan question and achieving national reunification is China's internal affair, which subjects to no interference by any outside forces.

Article 4 Accomplishing the great task of reunifying the motherland is the sacred duty of all Chinese people, the Taiwan compatriots included.

Article 5 Upholding the principle of one China is the basis of peaceful reunification of the country.

To reunify the country through peaceful means best serves the fundamental interests of the compatriots on both sides of the Taiwan Straits. The state shall do its utmost with maximum sincerity to achieve a peaceful reunification.

After the country is reunified peacefully, Taiwan may practice systems different from those on the mainland and enjoy a high degree of autonomy.

Article 6 The state shall take the following measures to maintain peace and stability in the Taiwan Straits and promote cross-Straits relations:

- (1) to encourage and facilitate personnel exchanges across the Straits for greater mutual understanding and mutual trust;
- (2) to encourage and facilitate economic exchanges and cooperation, realize direct links of trade, mail and air and shipping services, and bring about closer economic ties between the two sides of the Straits to their mutual benefit;
- (3) to encourage and facilitate cross-Straits exchanges in education, science, technology, culture, health and sports, and work together to carry forward the proud Chinese cultural traditions;
- (4) to encourage and facilitate cross-Straits cooperation in combating crimes; and
- (5) to encourage and facilitate other activities that are conducive to peace and stability in the Taiwan Straits and stronger cross-Straits relations.

The state protects the rights and interests of the Taiwan compatriots in accordance with law.

Article 7 The state stands for the achievement of peaceful reunification through consultations and negotiations on an equal footing between the two sides of the Taiwan Straits. These consultations and negotiations may be conducted in steps and phases and with flexible and varied modalities.

The two sides of the Taiwan Straits may consult and negotiate on the following matters:

- (1) officially ending the state of hostility between the two sides;
- (2) mapping out the development of cross-Straits relations;
- (3) steps and arrangements for peaceful national reunification;
- (4) the political status of the Taiwan authorities;
- (5) the Taiwan region's room of international operation that is compatible with its status; and
- (6) other matters concerning the achievement of peaceful national reunification.

Article 8 In the event that the "Taiwan independence" secessionist forces should act under any name or by any means to cause the fact of Taiwan's secession from China, or that major incidents entailing Taiwan's secession from China should occur, or that possibilities for a peaceful reunification should be completely exhausted, the state shall employ non-peaceful means and other necessary measures to protect China's sovereignty and territorial integrity.

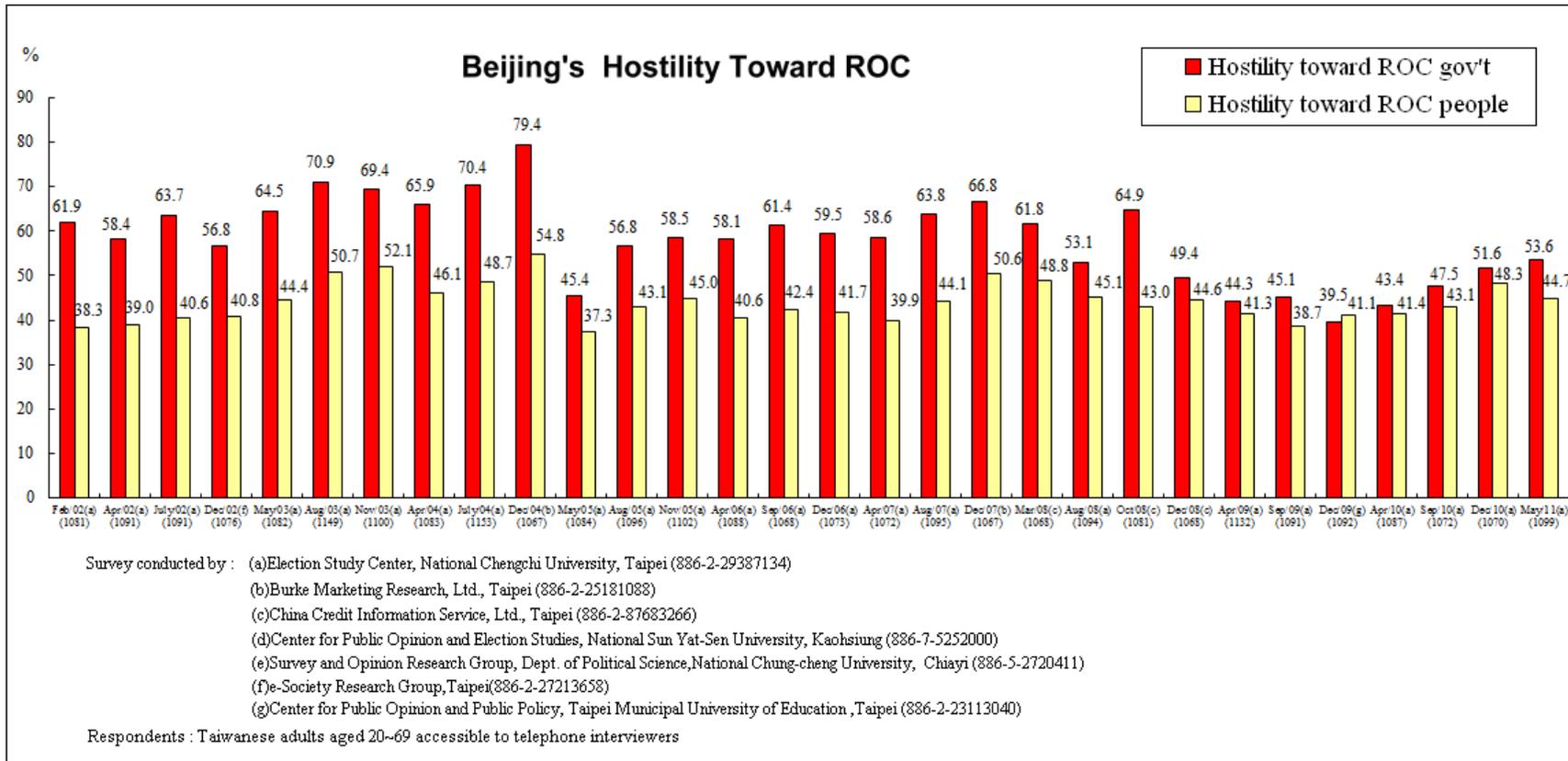
The State Council and the Central Military Commission shall decide on and execute the non-peaceful means and other necessary measures as provided for in the preceding paragraph and shall promptly report to the Standing Committee of the National People's Congress.

Article 9 In the event of employing and executing non-peaceful means and other necessary measures as provided for in this Law, the state shall exert its utmost to protect the lives, property and other legitimate rights and interests of Taiwan civilians and foreign nationals in Taiwan, and to minimize losses. At the same time, the state shall protect the rights and interests of the Taiwan compatriots in other parts of China in accordance with law.

Article 10 This Law shall come into force on the day of its promulgation.

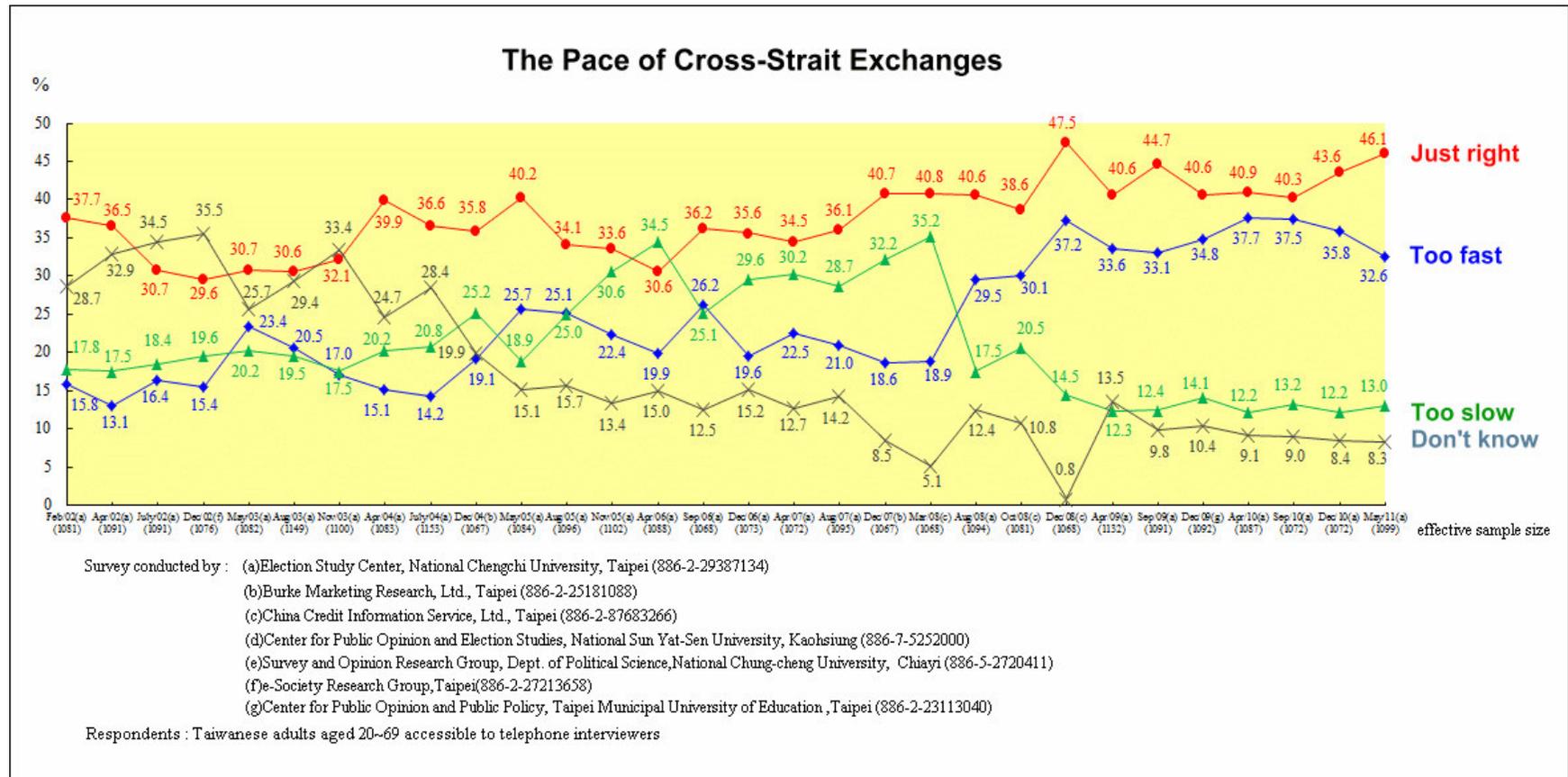
(Diário do Povo, 2005)

Anexo X



(MAC, 2011).

Anexo XI



(MAC, 2011)